

Coaching, Branding & Social Media
Consigue tu salto hacia el éxito



PROGRAMA FORMATIVO: TÉCNICAS DE COACHING Y PNL PARA LIDERAR EQUIPOS

Yolanda Martínez Urbina
Centro de Nuevas Tecnologías
C/Calera
45600 Talavera de la Reina (Toledo)
Tf: 606 808 818
E-mail: info@innovapeople.es

PROGRAMA DE TÉCNICAS DE COACHING Y PNL PARA LIDERAR EQUIPOS

¿Qué es el Coaching?

El **Coaching Ejecutivo** es un proceso orientado al cambio que tiene como función **mejorar el desempeño** y los resultados del profesional **en su puesto de trabajo**. En este proceso se inicia un camino hacia el autoconocimiento y la excelencia.

¿Qué aporta la PNL al Coaching?

La **PNL** es un modelo coherente, formal y dinámico de cómo funciona la mente humana, cómo procesa la información y la experiencia y las diversas implicaciones que esto tiene para la persona. El propósito de la PNL es **incrementar las opciones y alternativas de la persona, mejorar su calidad de vida y optimizar su rendimiento profesional y vital**.

Objetivo del curso:

Permitir que sus participantes tomen conciencia de los recursos internos de que disponen para **liderar equipos** desde la disciplina del Coaching y **dotarles de herramientas, técnicas y habilidades** en el desempeño de su trabajo con personas, con la finalidad última de facilitarles que puedan actuar de una forma más eficaz como miembros de un equipo de trabajo.

Está dirigido a: Directivos, ejecutivos y mandos intermedios con responsabilidades en coordinación de equipos o empleados que estén en un proceso de desarrollo de carrera profesional en el que necesiten adquirir estas competencias.

Duración:

25 horas presenciales

Incluye 5 sesiones de coaching individual

*Facilitamos el acceso de este programa a la formación bonificada para empresas.

PROGRAMA:

1) INTRODUCCIÓN AL COACHING Y LA PNL (Programación Neurolingüística)

- a. ¿Qué es Coaching? Historia, antecedentes, principios y aspectos éticos.
- b. PNL y Coaching
 - i. ¿Qué es la PNL?
 - ii. Aportaciones de la PNL al Coaching
- c. Diferentes tipos de Coaching y comparativa con otras disciplinas.
- d. El coaching y el aprendizaje para la adquisición de competencias.
- e. Las competencias del coach para alcanzar el liderazgo.
- f. Empatía y posiciones perceptivas.

2) EL PODER DE LA COMUNICACIÓN

- a. PNL y Comunicación
- b. Las puertas de la percepción.
- c. Sistemas representativos y autoconocimiento de nuestro propio código de comunicación.
- d. Mejorar la comunicación interna. Rapport.
- e. El arte de escuchar
- f. El arte de preguntar.
 - i. Metamodelo del lenguaje.
 - ii. Principios de omisión, generalización y distorsión.
- g. Lenguaje. Procesos y herramientas conversacionales.

3) EL COACHING COMO HERRAMIENTA PARA EL CAMBIO DE ORGANIZACIONES.

- a. Liderazgo: del antiguo al nuevo paradigma.
- b. El coaching como herramienta fundamental para el desarrollo de líderes en las organizaciones.
- c. Inteligencia Emocional en la empresa.
- d. El modelo de los niveles neurológicos de Gregory Bateson: Entorno, comportamientos, capacidades, creencias y valores, identidad y transpersonal.
- e. El proceso de coaching en la organización.
 - i. Establecimiento de objetivos
 1. Definición de objetivos
 2. Preguntas para marcar objetivos
 3. Plantilla para un objetivo bien formado.
 4. Misión, visión y valores de la organización y alineamiento de objetivos.
 - ii. Establecimiento de planes de acción
- f. La gestión del tiempo.
- g. Motivación de equipos.
- h. El coaching y la delegación.