

Habilidades de Coaching

Habilidades de Coaching

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Objetivos:

· Identificar qué caracteriza al coaching. · Distinguir el coaching de otras disciplinas. · Conocer los orígenes del coaching, su evolución y su futuro. · Conocer las fuentes más habituales para el coaching. · Conocer los distintos tipos de coaching que existen actualmente. · Identificar las características del coaching ejecutivo. · Conocer los elementos diferenciadores del coaching personal. · Identificar las características del coaching de equipos. · Identificar los elementos que hacen del coach un comunicador eficaz. · Identificar las habilidades de escucha activa que aplica el coach. · Conocer las competencias necesarias en un coach. · Conocer qué errores puede cometer un coach al aplicar las competencias. · Conocer la estructura básica de la conversación de coaching. · Identificar las herramientas esenciales en cada etapa. · Saber qué significa que el cliente sea el experto. · Conocer de qué forma se pone en práctica el coaching. · Repasar los errores de coaching asociados a las competencias. · Identificar otros posibles errores del coach. · Tener una visión global de las preguntas efectivas en coaching. · Conocer nuevas preguntas poderosas que puede utilizar el profesional.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO 1: QUÉ ES Y QUÉ NO ES COACHING. ORÍGENES Y EVOLUCIÓN

TEMA 1. DEFINICIÓN. QUÉ ES Y QUÉ NO ES COACHING

- Definición de coaching

- Qué es y qué no es coaching

- Los diez mitos del coaching

Lo que hemos aprendido

TEMA 2. ORÍGENES, EVOLUCIÓN Y FUTURO

- Orígenes

- Evolución: asociaciones de coaching

- Futuro

Lo que hemos aprendido

TEMA 3. FUENTES DE COACHING: HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE OTRAS DISCIPLINAS

- Relación entre la Programación Neuro-Lingüística (PNL) y el coaching

© icaformación2026

- El proceso de aprendizaje según la PNL

- Establecer rapport según la PNL

- Relación entre los 7 hábitos de la gente altamente efectiva y el coaching

- Relación entre la inteligencia emocional y el coaching

Lo que hemos aprendido

MÓDULO 2: TIPOLOGÍAS DE COACHING.

TENDENCIAS ACTUALES

TEMA 4. COACHING EJECUTIVO

- ¿Qué es el coaching ejecutivo?

- Características del directivo-coach

- Supervisión basada en coaching

Lo que hemos aprendido

TEMA 5. COACHING PERSONAL

- ¿Qué es el coaching personal?

- Elementos diferenciales del coaching personal

- Casos en los que no debe continuar la relación de coaching

- Ejemplos de coaching personal

Lo que hemos aprendido

TEMA 6. COACHING DE EQUIPOS

- Desarrollo de los equipos

- Características de un equipo de alto rendimiento

© icaformación2026

- Roles de los miembros de un equipo

- El coaching aplicado a los equipos

Lo que hemos aprendido

MÓDULO 3: COMPETENCIAS CLAVE DEL COACH

TEMA 7. COMUNICACIÓN EFICAZ: LA HERRAMIENTA FUNDAMENTAL DEL COACH

- El proceso de comunicación

- El feedback o retroalimentación

Lo que hemos aprendido

TEMA 8. ASERTIVIDAD Y ESCUCHA ACTIVA

- Comunicación asertiva

- La escucha activa

Lo que hemos aprendido

TEMA 9. COMPETENCIAS DE UN COACH PROFESIONAL

- Introducción

- Estudio de las principales competencias

Lo que hemos aprendido

MÓDULO 4: FASES EN LA CONVERSACIÓN

DE COACHING

TEMA 10. ESTRUCTURA BÁSICA DE LA CONVERSACIÓN

- Etapas en la conversación de coaching

- Herramientas esenciales en todas las etapas

© icaformación2026

Lo que hemos aprendido

TEMA 11. EL CLIENTE ES EL EXPERTO

- Introducción

- Tener un propósito en la vida

- Valores del cliente

- Equilibrio en todas las áreas

- Responsabilidad del cliente

- El contrincante interno

- Visualización

Lo que hemos aprendido

TEMA 12. EL COACH EN LA PRÁCTICA

- Introducción

- Acuerdo de coaching

- Logística del coaching

- El coach en acción

- El compromiso del coach

- Ponerse otro sombrero

- Modalidad de coaching

- Marco de creencias

- Los clarificadores

Lo que hemos aprendido

MÓDULO 5: ERRORES Y PREGUNTAS EN COACHING

© icaformación2026

TEMA 13. LOS ERRORES MÁS COMUNES EN COACHING

- Introducción

- Errores relacionados con la escucha profunda

- Errores habituales en un coach al tratar de aplicar las competencias de coaching

- Errores durante la conversación de coaching

Lo que hemos aprendido

TEMA 14. PREGUNTAS PODEROSAS

- Preguntas previas al proceso de coaching

- Preguntas poderosas al inicio del proceso de coaching

- Preguntas en cada fase del proceso

- Preguntas para desarrollar las competencias

- Algunos ejemplos de preguntas de reflexión

- Preguntas para desvelar el propósito en la vida del cliente

- Preguntas que pueden ayudar a que el cliente se haga consciente de sus valores

- Preguntas para descubrir y retar al contrincante interno

- Elementos que aceleran el proceso

Lo que hemos aprendido

© icaformación2026