

**COACHING EJECUTIVO Y ORGANIZACIONAL**

<b>Datos básicos del Curso</b>	Curso Académico	2013 - 2014
	Nombre del Curso	Coaching Ejecutivo y Organizacional
	Tipo de Curso	Diploma de Especialización
	Número de créditos	30,00 ECTS
<b>Dirección</b>	Unidad organizadora	Facultad de Ciencias del Trabajo
	Director de los estudios	D <sup>a</sup> Ana María Orti González
<b>Requisitos</b>	Requisitos específicos de admisión a los estudios	Titulación universitaria según normativa
	Requisitos académicos para la obtención del Título o Diploma	Titulación universitaria
	Criterios de selección de alumnos	
<b>Datos de Matriculación</b>	Precio (euros)	2.459,00 (tasas incluidas)
	Pago fraccionado	Sí
	Criterios de asignación de becas	- Nivel de renta familiar - Expediente académico/Experiencia profesional - Situación laboral. Desempleo/Actividad - Minusvalía - Otros méritos
<b>Impartición</b>	Modalidad	Semipresencial
	Lugar de impartición	Seminario de Facultad de Ciencias del Trabajo
	Plataforma virtual	Moodle
	Prácticas en empresa/institución	No
<b>Información</b>	Teléfono	674570455
	Web	www.siscapem.com
	Facebook	



Twitter

Email

[info@siscapem.com](mailto:info@siscapem.com)



## COACHING EJECUTIVO Y ORGANIZACIONAL

### Objetivos del Curso

Adquirir las competencias y habilidades necesarias a toda persona que se quiera iniciar en la profesión del coaching en cualquiera de sus modalidades, especialmente, el ejecutivo o personal.

Desarrollar un proceso de Capacitación para que los participantes descubran experiencialmente su propio potencial para el desarrollo de sus habilidades y que permita convertir el método del coaching en un proceso ordinario que cada individuo y cada organización (empresarial o de cualquier tipo) lo pueda incluir en la estrategia del desarrollo personal y profesional de sus recursos humanos.

Aplicar el coaching como un proceso de transformación de las actitudes (Motivación) y como un proceso del desarrollo de las aptitudes (Capacidades) tanto personales como profesionales.

Desarrollar un programa práctico en el que los participantes observen su propia evolución personal a lo largo del curso.

Despertar inquietudes, sembrar la semilla del emprendedorismo (como cuerpo de conocimiento orientado a despertar el espíritu emprendedor) en los participantes.

Conocer el coaching como parte del secreto del éxito de algunas organizaciones.

Compartir experiencias personales y profesionales que generen referentes de éxito personal y profesional y que puedan constituir "Modelos de Referencia" cercanos y posibles.

Familiarizarse con las diferentes herramientas que se aplican en los procesos de coaching para el desarrollo del desempeño y habilidades orientadas a la acción emprendedora (de cambio) personal y profesional.

Apoyo y asesoramiento al proceso de prácticas como coach profesional de iniciación.

Adquisición de habilidades y competencias necesarias a todo profesional que quiera desarrollar un liderazgo como coach.

### Competencias Generales

Saber enfocar el coaching como salida profesional, tomando conciencia de su poder de transformación como herramienta de acompañamiento en los procesos de desarrollo personal y de equipo.

Saber especificar objetivos, analizar necesidades, y liderar equipos eficientes en el desarrollo profesional.

Emprender proyectos, desarrollar servicios, o generar acciones a partir de las teorías o metodología del coaching para ser utilizadas por sus subordinados o compañeros profesionales, o por sus propios clientes.

Sacar el máximo partido de las capacidades emocionales que posean los individuos y el desarrollo del aprendizaje de la gestión de las capacidades emocionales de un grupo.

Conocer los sistemas de gestión del talento de las personas a nivel particular y de equipo.

Saber generar valor en las organizaciones sociales o empresariales a través del coaching.

Tomar conciencia de la importancia del autoconocimiento y del saber gestionar las competencias emocionales para el desarrollo de las habilidades.

Generar acción en su entorno.

#### Procedimientos de Evaluación

Asistencia, Pruebas, Trabajos, trabajo final

#### Comisión Académica

D<sup>a</sup>. Ana María Orti González. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D<sup>a</sup>. Encarnación Ramos Hidalgo. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. Francisco Javier Caro González. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. Carlos Javier Rodríguez Rad. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

#### Profesorado

D. Juan Carlos Álvarez Campillo. - PEOPLE & COACHING INTERNATIONAL

D. Francisco Javier Caro González. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. David Javier García Ostos. - Consultor Fre-lance

D. Manuel González Jimenez. - Consultoría Free-Lance

D<sup>a</sup>. Ana Fernanda López Sousa. - Coach Creativo. Miembro ICF. Fundadora de Glocalchange

D<sup>a</sup>. Ana María Orti González. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D<sup>a</sup>. Encarnación Ramos Hidalgo. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. Ramón Ribalta Secanell. - Consultor Free-lance. Coach ejecutivo y Personal

D. Carlos Javier Rodríguez Rad. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)

D. Guillermo Simó Kadletz. - Coach Coactive. Free-lance. Direccion Brahama Kumaris Barcelona

D. Enrique Simó Kadletz. - Consultor independiente

#### Módulos/Asignaturas del Curso

##### **Módulo/Asignatura 1. El Coaching-Learning como Fórmula Sistémica de Desarrollo Integral**

Número de créditos: 1,00 ECTS

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: - Concepto de Coaching.

- Origen e Influencias: Psicología Humanista, Inteligencia Emocional, Gestalt, PNL, Marketing, etc.

- Dominios de intervención del Coaching: lenguaje, cuerpo y emoción.
  - Tipos de Coaching.
  - Diferencias entre Coaching y otras modalidades de ayuda.
  - Escuelas y corrientes actuales de Coaching.
  - Ética y Coaching.
  - Metodología Coaching-learning. Concepto y desarrollo de la Competencia Personal y Profesional.
- 
- Identificación de los bloques de competencias para fortalecer el desarrollo integral.
  - Analizamos las Diferentes perspectivas del aprendizaje: Aprender a Aprender, Aprender a Ser, Aprender a Querer, Aprender a Hacer.

Fechas de inicio-fin: 20/10/2013 - 30/03/2014

Horario: Viernes, Sábado  
En horario de tarde

### Módulo/Asignatura 2. La Inteligencia Emocional vs Coaching al Servicio de la Gestión Organizacional

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: Semipresencial

- Contenido: - El proceso de coaching: etapas y metodología.
- El Arte del Coaching: Conciencia, Auto-creencia y Responsabilidad.
  - Comunicación efectiva: escucha activa, empatía y feedback.
  - Modelo GROW
  - Modelo ACHIEVE
  - Conversaciones productivas: Preguntas poderosas y Rapport.
  - Fijación de objetivos y Plan de acción: metodología SMART.
  - Habilidades de Comunicación (grabación en vídeo).
  - Neurociencia e Inteligencia emocional.
  - Herramientas de aprendizaje y PNL: modelado y cambio de paradigma.
  - Creencias y modelos mentales: cambio de observador.
  - Utilización del Feedback y el Flashforward.
  - Gestión de las emociones.
  - Herramientas para el auto-control mental y emocional.

Fechas de inicio-fin: 20/10/2013 - 30/03/2014

Horario: Viernes, Sábado  
En horario de mañana y tarde

### Módulo/Asignatura 3. Coaching Ejecutivo

Número de créditos: 5,00 ECTS

Modalidad de impartición: Semipresencial

- Contenido: Definición y descripción del coaching ejecutivo.  
Especificación de las habilidades de un coach ejecutivo.

- Diseño y desarrollo de un proceso de coaching.
- Gestión del cambio Empresarial.
  - Cultura de equipo y de la organización.
  - Ciclo de vida de un equipo.
  - Plan de Marketing Personal: tu oferta como Coach en el mercado.
  - Creencias limitadoras y actos de autosabotaje.
  - Herramientas de PNL.
  - Educar el talento con Inteligencia Emocional.
  - Gestión del tiempo.
  - Identificación de situaciones de estrés.

Fechas de inicio-fin: 20/10/2013 - 30/03/2014

Horario: Viernes, Sábado  
En horario de mañana y tarde

#### Módulo/Asignatura 4. Herramientas de Coaching Ejecutivo

Número de créditos: 4,00 ECTS

Modalidad de impartición: Semipresencial

Contenido: Conjunto de herramientas que permiten a los alumnos gestionar los conocimientos adquiridos y las habilidades desarrolladas a lo largo de los módulos.

- Evaluación del Desempeño y Feedback 360°
- Otras herramientas de medición de resultados.
- DAFO individual y de grupo.
- Escalera de Interferencias.
- La ventana de Johari.
- La generación de confianza y compromiso en los equipos de trabajo.
- El liderazgo motivador y transformacional: el líder-coach.
- La generación de entornos de Alto Rendimiento.
- Crear valores como líder empowerment.

Fechas de inicio-fin: 20/10/2013 - 30/03/2014

Horario: Viernes, Sábado  
En horario de mañana y tarde

#### Módulo/Asignatura 5. Coaching como Proceso para el Desarrollo Competencias y Habilidades Directivas

Número de créditos: 15,00 ECTS

Modalidad de impartición: Semipresencial

Contenido: Trabajo Fin de curso a presentar de forma pública ante un tribunal compuesto por académicos y profesionales.

- Marketing del Coaching y Marca Personal.

Fechas de inicio-fin: 20/10/2013 - 30/03/2014

Horario: Viernes, Sábado  
En horario de mañana y tarde