

MÁSTER DE COACHING PARA DIRECTIVOS Y EJECUTIVOS



PRESENCIAL / ON LINE



“Cultiva tus principios, valores, competencias, motivaciones y trabajo en equipo
para ser ejemplo y modelo de los que te rodean”

Escuela de Inteligencia 

Presentación 

El Coaching será un recurso necesario durante el S. XXI para sobrevivir en una época de “Cambio Permanente”. Es básico para el desarrollo profesional y el bienestar personal de los directivos, mandos intermedios y profesionales, para poder influir, coordinar y dirigir equipos de trabajo. Por todo esto, Escuela de Inteligencia ha querido contribuir a este desafío a través de la formación en Coaching ejecutivo. En él se trabaja la capacitación de competencias para el desarrollo personal y profesional.

Relevancia del Coaching

Incrementa el rendimiento en un 88% y las empresas destinan un 57% de su presupuesto de formación a coaching según la revista Fortune. 7 de cada 10 directivos españoles demandan formación en Coaching según APD. Además reduce la probabilidad de fracaso de los directivos ya que el 40% de ellos fracasan en un periodo de menos de 18 meses y el 50% de los Consejeros Delegados son cesados en menos de 3 años y un 72% de los profesionales abandonan sus empresas en menos de 5 años según *Center for Creative Leadership*.

El Coaching requiere cuatro pilares básicos:

1. **Reingeniería:** Capacidad de retirarse para renovarse mediante el aprendizaje y reinventar nuevos procesos para implantarlos en la organización.
2. **Resiliencia:** Capacidad de renacer de las cenizas tanto de los fracasos como de la traición.
3. **Resonancia:** Capacidad de trabajar en equipos de alto rendimiento.
4. **Responsabilidad Social:** Mejorar la calidad de vida social a través del compromiso para contribuir en un mayor desarrollo económico y sostenible desde la ética



Objetivos

- Fortalecer al líder como emprendedor.
- Promover la creatividad y la innovación en el líder.

- Adquirir las competencias necesarias para el desarrollo y práctica profesional del Coaching ejecutivo.
- Realizar procesos íntegros de Coaching para un excelente desarrollo personal y profesional.
- Capacitar el talento del coach para gestionar motivaciones, emociones y hábitos con el coachee a nivel práctico.
- Impulsar el desarrollo de competencias de los directivos y empleados.
- Potenciar la gestión del cambio, comunicación, resolución de conflictos y motivación con técnicas de Coaching.
- Desarrollar habilidades y estrategias para crear equipos de alto rendimiento.
- Adquirir la metodología básica para implementar las herramientas del Coaching en los distintos departamentos de las organizaciones.
- Conocer los procesos de Coaching empresarial potenciando al personal y el cambio organizacional de las empresas.

Destinatarios

- Directivos que tengan equipos de trabajo a su cargo.
- Profesionales dedicados a cualquiera de las profesiones de ayuda (psicoanalistas, terapeutas, etc.)
- Coaches en Activo.
- Postgraduados y estudiantes universitarios de últimos curso, cuya formación u orientación profesional vaya encaminada inicialmente al desempeño profesional de los grupos de arriba indicados.



Titulación **ei**

- Experto en Coaching Ejecutivo

Metodología

Práctica y vivencial. Buscamos la participación personal del alumno para una más profunda asimilación y mejora en el rendimiento del aprendizaje. El alumno experimenta personalmente las dinámicas, para poder después adquirir la formación necesaria y aplicarlas en su contexto laboral. Sólo después de la propia vivencia es posible una visión holística e integral de la aplicación de estas técnicas.

La **FORMACIÓN** se imparte a través de la realización por parte del alumno de ejercicios relacionados con la materia y dirigidos por el docente, y de su participación en dinámicas personales y/o grupales. El objetivo es que el alumno adquiera conocimientos de forma rápida y con una lógica aplicada.

La **FORMACIÓN PRÁCTICA** consiste en ejercicios de ejecución personalizada de prácticas previas en el aula y supervisadas por un facilitador. El objetivo es que el alumno adquiera soltura en desarrollos prácticos antes de enfrentarse a la realidad.

PRACTICUM: Prácticas y procesos reales como parte final del curso. Bajo la supervisión de un tutor el alumno tendrá que enfrentarse por sí mismo a situaciones verídicas. Tras ello deberá realizar una sinopsis de sus experiencias prácticas y dar una visión personal de los procesos de coaching. Deberá presentarlo por escrito y mediante una presentación oral a los miembros del claustro de evaluación. El objetivo es que el alumno adquiera experiencia y soltura en el desarrollo de su trabajo.

CAMPUS VIRTUAL: Tanto en formación presencial como en formación on line el alumno dispone de un campus virtual que le acompaña en todo momento. El objetivo de adaptarse de la mejor forma posible, en tiempo y forma, a las necesidades del alumno.

TUTORÍAS: Cada alumno tiene asignado un tutor desde el inicio del curso. El tutor velará y por la unidad y buena asimilación de los contenidos y, sobre apoyará en todo especialmente en la fase de prácticas. El alumno recibirá entre 5 y 10 horas de tutorías. El objetivo es que el alumno esté acompañado y guiado por un especialista en transcurso de su formación.

Algunas de las técnicas pedagógicas utilizadas en el curso son:

- Clases presenciales interactivas
- Ejercicios de dinamización grupal
- Casos prácticos individuales y en grupo
- Ensayo conductual (role – playing)
- Cuadernos de trabajo
- Seguimiento individualizado
- Prácticas reales

Evaluación del Alumno

Se otorgará título o certificado a aquellos alumnos que dispongan de al menos un 80% de asistencias. La calificación definitiva se realizará con base en:

- La evaluación continua durante todo el curso, realizada por el tutor y expresada en un informe individual.
- La calificación que realice un tribunal (constituido por miembros del claustro) sobre el practicum realizado y presentado.

Programa

El curso Máster en coaching para directivos y ejecutivos se divide en 18 módulos (600 horas)

• Módulo I	Experto en coaching	(250 horas)
• Módulo II	Reingeniería del líder	(15 horas)
• Módulo III	Gestión de cambio en la organización	(10 horas)
• Módulo IV	Coaching resiliente	(15 horas)
• Módulo V	Gestión por competencias	(15 horas)
• Módulo VI	Comunicación y motivación	(15 horas)
• Módulo VII	Coaching resonante	(10 horas)
• Módulo VIII	Equilibrio y confianza	(40 horas)
• Módulo IX	Trabajo en equipo	(40 horas)
• Módulo X	Coaching directivo	(10 horas)
• Módulo XI	Coaching sistémico	(5 horas)
• Módulo XII	Relaciones interpersonales	(15 horas)
• Módulo XIII	Responsabilidad Social Corporativa	(10 horas)
• Módulo XIV	Coaching estratégico	(5 horas)
• Módulo XV	Proceso de Coaching ejecutivo	(15 horas)
• Módulo XVI	Medición del proceso de Coaching y marca personal	(15 horas)
• Módulo XVII	Propuestas formativas para las organizaciones	(15 horas)
• Módulo XVIII	Creatividad e innovación	(40 horas)
• Módulo XIX	Prácticas y supervisiones	(60 horas)

Programa

Módulo I: experto en Coaching

Módulo II: reingeniería del líder

- Nuevas competencias del líder del S. XXI.

- Construcción de la ética a través de los principios y valores.
- Desarrollar estrategias del nuevo líder.
- Cultivar competencias para ser emprendedor.
- Desarrollar los 4 estados de reingeniería: retirarse, renovarse, reinventarse y regresar.

Módulo III: gestor del cambio en la organización

- Cambios como oportunidad y aprendizaje.
- Plataforma del cambio.
- Proactividad / reactividad del cambio.
- Beneficios del cambio para nuestros equipos.
- Desde el Coaching, ¿Cómo se trabaja el cambio en la organización?

Módulo IV: coaching resiliente

- Gestión de emociones, sentimientos tóxicos y motivaciones.
- Proceso de superación de miedos, juegos, incertidumbre y soledad a través del Coaching.
- ¿Cómo superar el fracaso y su gestión?
- Proceso de gestión del éxito para prevenir futuras crisis.
- Gestión de la traición y estrategias preventivas.

Módulo V: gestión de competencias

- Importancia de las competencias para desarrollar el talento y afrontar los procesos de cambio.
- El entorno y la organización: la gestión por competencias.
- Identificación y descripción de competencias emocionales: elaboración del diccionario de competencias y definición del perfil competencial del directivo.
- La evaluación por competencias a través de las pruebas situacionales. Assessment Center.
- Los sistemas de evaluación: 360°, el panel de expertos ...
- El plan de actuación
- Las pruebas de personalidad. Dinámica grupal, role playing, presentaciones, caso práctico e in basket
- La entrevista por competencias o de incidentes críticos
- Definición del mapa de competencias
- La determinación del potencial
- El desarrollo de las competencias a través del Coaching.

Módulo VI: comunicación y motivación

- Proceso de comunicación eficaz y asertividad.
- Presentaciones eficaces.
- Motivación a través del Coaching.
- Planificación y gestión de necesidades.
- Control y evolución de resultados.

Módulo VII: coaching resonante

- Utilización de los distintos estilos por parte del líder resonante: visionario, coach, afectivo, democrático, timonel y autoritario.
- Estrategias y recursos para dirigir, entrenar, apoyar y delegar a las personas según los distintos estilos de liderazgo.
- Otros estilos de liderazgo.

Módulo VIII: equilibrio y confianza

- Buscar las necesidades que se esconden detrás de los deseos.
- Tomar conciencia de apegos y adicciones.
- Proceso de superación de comparaciones, quejas, juicios, críticas, sentimientos tóxicos, negatividad y positividad que limitan el equilibrio de un emprendedor.
- Estrategias para incrementar la confianza a través de las creencias, valores, identidad y trascendencia.

Módulo IX: trabajo en equipo (inteligencia emocional – nivel VI)

- Concepto y diferencia de grupo y equipo.
- ¿Cómo crear y desarrollar un equipo?.
- Disfunción de equipos: Causas que paralizan un equipo
- Resolución de conflictos en un equipo.
- ¿Cómo liderar un equipo a través de tareas y métodos?
- Liderar equipos a través de la comunicación, confianza y visión.
- Tomar conciencia de las motivaciones que hacen funcionar al líder frente a su equipo.
- Habilidades para construir equipos a través de la escucha activa y la toma de decisiones.
- Estrategias para coordinar y dirigir equipos con sentido de cooperación y pertenencia.
- Características positivas y negativas en la cohesión de equipos.
- ¿Cómo se desarrolla un equipo de alto rendimiento?

Módulo X: coaching directivo

- Gestión del tiempo.
- Dirección de reuniones eficaces .
- Técnicas de negociación.
- Resolución de conflictos.

Módulo XI: coaching sistémico

- Coaching: Persona, rol y organización.
- Autoridad, poder y liderar.
- Áreas de desarrollo de liderazgo.
- Grupos de trabajo y suprimir barreras.

Módulo XII: relaciones interpersonales

- Capacidad de síntesis y relaciones interpersonales.
- Escucha 360°
- Comunicación efectiva a través del sistema representacional.
- Rapport, calibración e intuición.
- Relaciones interpersonales a través del Coaching.

Módulo XIII: responsabilidad social corporativa a través del coaching

- El coaching como arquitectura de la Responsabilidad Social Corporativa
- Paradigma de la Responsabilidad Social Corporativa
- Cómo desarrollar un equipo para una empresa inteligente
- Desarrollo de los valores de la Responsabilidad Social Corporativa
- Cómo ganar la confianza a través del desarrollo de los propósitos

- Integración del sentido al resultado en las empresas mediante la Responsabilidad Social

Módulo XIV: coaching estratégico

- Construcción de la visión, misión y propósito a través de un plan estratégico.
- Crear los valores de la empresa y su alineación.
- Plan estratégico del líder.
- Alineación de las motivaciones para desarrollar una organización eficaz.

Módulo XV: procesos de Coaching ejecutivo

- Estructura de una sesión de coaching ejecutivo
- Etapas del proceso de coaching ejecutivo
- Seguimiento de una sesión de coaching ejecutivo
- Cierre de un proceso de coaching ejecutivo
- Definición de objetivos: de la visión a la acción
- Aspectos críticos de un plan de acción exitoso
- Principales causas del fracaso de los planes de acción
- El coach como elemento dinamizador o limitador

Módulo XVI: medición del proceso de coaching y marca personal

- Ejemplos de evolución y resultados obtenidos con directivos en procesos de coaching
- Cómo medir los resultados para ver el impacto del proceso de coaching
- El beneficio de la mejora para el entorno directivo: los equipos de trabajo, la propia organización, los clientes, etc.
- Vías para adquirir experiencia y confianza
- ¿A qué clientes me dirijo y cómo buscarlos?
- Lo que puede aportar el coaching dependiendo del tipo de empresa
- Integrar el coaching a otros procesos de la empresa
- Tu valor añadido único y diferenciador como coach

Módulo XVII: propuestas formativas en las organizaciones

- ¿Cómo presentar una propuesta formativa a una empresa?: su estructura formal, tipos de evaluación, cómo obtener datos para defender la eficacia de una acción formativa, cómo obtener información para una mejora continua de programas.

Módulo XVIII: creatividad e innovación (inteligencia emocional – nivel V)

- Desarrollar la actitud positiva del líder para ser creativo
- Desarrollar la creatividad a través de la intuición, escucha activa y observación
- Estrategias y técnicas para desarrollar la creatividad y creación de un nuevo producto o servicio
- Pasos que debe dar un líder para ser creativo
- Cómo abrir los ciclos neuronales mediante la percepción y generación de ideas a través de las emociones y motivaciones
- Ventajas para la organización del proceso creativo
- Desarrollo de estrategias de visión y pensamiento para una creatividad excelente

Módulo XIX: prácticas y supervisiones

Claustro docente

- D. Javier Mañero Moreno
- D. José Antonio Martín Martín
- Dña. Pilar Gómez-Acebo Avedillo
- D. Manuel Seijo
- Dña. Carolina Soba Molero
- D. José Luis Masía Lizana
- D. Daniel López Fernández
- D. Santiago Scheele Izquierdo
- D. José Manuel Benavent
- D. Jose Antonio Ivars

Javier Mañero Moreno.

Director de la Escuela de Inteligencia. Licenciado en Empresariales (UCM). Cursos de Psicología Aplicada. Practitioner, Master en Inteligencia Emocional, Coaching y PNL. Coach. Más de treinta años de experiencia como docente. Director del programa del Master de PNL por la UCJC. Gerente en la formación de competencias emocionales en la empresa.

José Antonio Martín Martín.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Comillas (ICADE). Programa de Desarrollo Directivo por el IESE. Master en Coaching por la UCJC. Practitioner en PNL por la UCJC. Experiencia directiva en multinacionales. Formador y Coach.

Pilar Gómez-Acebo Avedillo.

Vicepresidenta de CEDE, Presidente de Honor de FEDEPE. Profesora habitual de seis Escuelas de Negocios e impartidora de sesiones en Universidad e Instituciones de Gobierno de España, Holanda, Francia, Portugal, Colombia y Chile. Autora de libros sobre Gestión, Recursos Humanos y Ética en la Empresa. Numerosas publicaciones y estudios así como intervenciones periódicas de tertulias y debates de radio y televisión.

Manuel Seijo.

Licenciado en Derecho. Socio Director de Leister Consultores, Presidente de AECOP (Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos). Director del programa de desarrollo en la escuela de negocios CESMA. Director académico del Programa de formación en coaching IADE-AECOP.

Carolina Soba Molero.

Licenciada Psicología (UAM). Master en Psicoterapia Cognitiva – Conductual (Grupo Luria). Practitioner PNL. Psicoterapeuta. Profesora de psicología. Master de Inteligencia Emocional por la UCJC. Directora del programa Master en IE. Además es consultora senior de Inteligencia Emocional para el Comité Olímpico Español. Ocho años de experiencia terapéutica y docente.

José Luis Masía Lizana.

Economista. Máster en Redes Informáticas (Instituto Novell España). Máster en Dirección Financiera. Máster en Coaching (UCJC). Experiencia en puestos de dirección y dirección financiera de grandes empresas de más de 25 años.

Daniel López Fernández.

Ingeniero técnico en informática de sistemas (UPM). Master en coaching e Inteligencia Emocional (UCJC). Formador y consultor

Santiago Scheele Izquierdo.

Licenciado en Derecho (Universidad La Laguna). Master en Dirección y Gestión de RR.HH (Escuela Europea de Negocios). Master en Coaching (UCJC). Formador y Coach. Certificado por la ICC (International Coaching Community) por Joseph O'Connor.

José Manuel Benavent.

Especialista en Inteligencia Emocional por la UCJC. Coach profesional. Más de 10 años de experiencia profesional. Socio titular de la Asociación Española de Coaching.

José Antonio Ivars.

Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología y certificado de estudios avanzados por la Universidad de Granada. Responsable del Área de Formación y Empleo de la Cámara de Comercio de Granada. Profesor Asociado y Consejero de la Cátedra de Ética de las Profesiones de la Universidad de Granada. Amplia experiencia como Consultor-Formador en Escuelas de Negocios, Colegios Profesionales, Empresas, Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.

Admisión 

formación requerida

- Título Universitario de Licenciatura o Ingeniería. Tienen un interés especial: Psicología, Pedagogía, Sociología, Psicopedagogía.
- Título de Diplomatura Universitaria. Tienen un interés especial: Magisterio, Educación Social, Trabajo Social, Terapia Ocupacional, Logopedia.

- Profesionales que acrediten una experiencia laboral suficiente, asimilable al nivel de las titulaciones exigidas.
- Coaches titulados por escuelas o instituciones de nivel acreditado.
- Estudiantes de último curso de los estudios citados para destinatarios.

proceso de admisión

- Carta de presentación redactada por el alumno.
- Currículo vital.
- Entrevista personal. La entrevista personal tendrá especial relevancia en los casos en los que los aspirantes no cumplan con los requisitos de titulación.

duración

presencial

- **600 horas** 415 horas presenciales + 185 horas practicum
- **60 créditos**

aula On Line. ¡tu manejas tu tiempo!

- Se participa en el aula virtual mediante la descarga de los 21 módulos.
- Ejercicios y tareas para cada módulo supervisados por un coach
- Videos de cada tema
- Material didáctico
- Explicación de cada módulo por el coach a través de skype
- Consulta por correo electrónico o teléfono

- **35 créditos** 2-3 sesiones mensuales

***centro impartición de clases**

Madrid **Escuela de Inteligencia**
CL Fernando el Católico, 63 (Metro Moncloa o Argüelles)
28015 Madrid (España)

Sevilla **Av. San Francisco Javier, 19- 1º G**
41005 Sevilla (España)

Granada **Cámara Comercio Granada**
C/ Luis Amador, 26
18014 Granada (España)

Barcelona **C/ Jacinto Verdaguer, 69**
08304 Mataró
Barcelona (España)

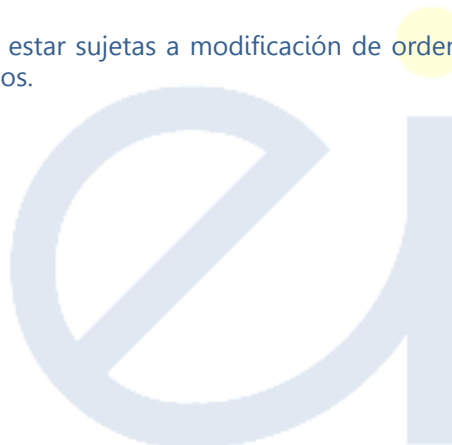
Calendarios 

MÁSTER PARA DIRECTIVOS Y EJECUTIVOS

- **MÓDULO I: Experto en coaching personal.**
 - Grupos de **octubre a enero**. Opción **fin de semana, mañanas o tardes**.
 - Grupos de **noviembre a junio**. Opción **fin de semana, mañanas o tardes**.

- **MÓDULO II: Coaching para directivos y ejecutivos:**
 - Febrero: 8, 9, 15, 16, 22, 23.
 - Marzo, 8,9, 15, 16, 22, 23.
 - Abril: 5, 6, 12, 13, 19 y 20.
 - Mayo: 2, 3, 4, 5, 17, 18, 24, 25, 31.
 - Junio: 1, 14, 15, 16, 21, 22, 23.

- Las fechas podrán estar sujetas a modificación de orden para conseguir un rendimiento óptimo de los cursos.



Formación sujeta a bonificación de la Fundación Tripartita. Consultar condiciones forma de pago

Es necesario como requisito de preinscripción a los Cursos, realizar quince días antes de su inicio, un **ingreso por Transferencia bancaria** en nuestra cuenta:

ESCUELA DE INTELIGENCIA (Caja Madrid)
2038- 2246- 42- 6000299497

Posteriormente realizar notificación de la transferencia por email a info@escueladeinteligencia.com o por fax en el *915 595 217* indicando **“OBSERVACIONES: nombre, apellidos y curso”**

La información que usted nos ha facilitado, será incluida en nuestra base de datos. Usted tiene el derecho de acceder a ella, ampliarla, cancelarla o rectificarla si lo cree conveniente. Esta información nos permitirá mantener la relación con usted y mantenerle informado sobre los cursos/seminarios que impartimos. Si usted no desea formar parte de dicha base de datos, por favor, indíquenoslo por escrito señalando claramente su nombre, apellidos y dirección e inmediatamente procederemos a cancelarlos. (Ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre)

más información y contacto

- info@escueladeinteligencia.com
- www.escueladeinteligencia.com
- T. 915 488 176
- F. 915 595 217

