

01 Objetivos Generales

- Clarificar y consolidar las metas personales y profesionales.
- Establecer un plan estratégico con éxito.
- Desarrollar un líder creativo y la gestión de equipos.
- Poner en marcha tu visión de negocio con éxito.
- Desarrollar competencias de un líder resiliente, resonante y sistémico.
- Saber gestionar el cambio en ambientes y entornos críticos.
- Buscar nuevos mercados de negocio.
- Gestionar las ventas de una forma eficaz.
- Liderar y seleccionar equipos de alto rendimiento.
- Aprender, planificar y tomar decisiones rápidas y eficaces.

02 Objetivos Específicos

*Se indican al comienzo de cada Módulo asociado

03 Contenidos

Módulo 1: Despertar el talento

El alumno al finalizar éste módulo será capaz de:

- Realizar un AUTODAFO
- Identificación las cinco fases del cambio
- Conocer la técnica de la observación
- Diferenciar los niveles de escucha.
- Aprender el concepto de kinestesia

Unidad didáctica 1 Conciencia Personal

•Autoconocimiento

- Tomar conciencia de las debilidades y fortalezas.
- Reconocer mis valores y principios.
- Potenciar mi autoestima.

•Autorregulación emocional

- Identificar y utilizar las emociones de forma adecuada.
- Gestionar los sentimientos tóxicos: víctima, culpa y resentimiento.
- Gestionar estados de ansiedad y estrés.

•Automotivación

- Definir qué necesidades están sin cubrir.
- Buscar objetivos que me mantengan en una actitud positiva.
- Estrategias de automotivación.

Unidad didáctica 2 Competencias Sociales

•Empatía

- Capacidad de comprensión y adaptación a las personas.
- Comunicación eficaz a través de la calibración y rapport.
- Escucha activa.

•Habilidades Sociales

- Estrategias para mejorar las relaciones con los demás.
- Utilizar la asertividad con éxito.

Módulo 2: Autocoaching

El alumno, al terminar este módulo, será capaz de

- Diferenciar y utilizar las herramientas del coaching y la pnl.
- Identificar hábitos saludables y no saludables.
- Fijar metas e identificar los recursos necesarios para realizar su plan estratégico.
- Relacionar los 4 pasos para el cambio, modificando conductas, creencias, valores y principios.
- Identificar emociones, cargas emocionales, sentimientos nocivos
- Establecer áreas de mejora una vez han sido identificadas emociones, cargas y sentimientos nocivos
- Establecer los pasos del autorregistro personal

Unidad didáctica 1. Fundamentación de la Inteligencia Emocional, Coaching Y Programación Neurolingüística.

- ¿Qué es el talento y la inteligencia emocional?
- Clases de Inteligencia: Inteligencias múltiples
- ¿Qué es el coaching y su evolución en las distintas escuelas?
- Utilidades del coaching personal y profesional (educativo,deportivo,ejecutivo y salud)
- ¿Qué es la programación neurolingüística?. Y su aplicación en el sector educativo, deportivo,personal y ejecutivo
- Pilares, principios, reglas, herramientas y estrategias de la Inteligencia Emocional, Coaching y programación neurolingüística

Unidad didáctica 2 ¿Dónde estoy?

- Tomar conciencia de mi situación personal.
- Desarrollar la agudeza sensorial.
- Ejercicios de reflexión de mi estado actual.
- Desarrollo de hábitos y acciones positivas.
- Proceso de aprendizaje a través de la prueba Tote.

Unidad didáctica 3.¿Qué hago?

- Herramientas y estrategias de pnl: sistema representacional, estrategias, calibración, rapport, Metamodelo del lenguaje, Metaprogramas, anclajes, niveles neurológicos, trance, reencuadre, línea del tiempo ,posición perceptiva, metáfora

• Autoconcepto: autoconocimiento. autoestima y autorrealización

- Tomar conciencia de mis conductas limitantes.
- Proceso de cambio y superar la zona de confort.
- Reconocer los frenos del cambio y superar las resistencias al cambio.

- Dinámicas: aprendizaje del error, modificación de conducta, superar resistencia al cambio.

Unidad didáctica 4. ¿Cómo lo hago?

- Identificar las emociones que aparecen en nuestra vida personal y profesional.
- Utilización de las emociones con conductas adecuadas.
- Gestión de las emociones tóxicas (cargas emocionales).
- Proceso de equilibrio emocional.
- Mindfulness : herramienta básica para la gestión emocional

Unidad didáctica 5. ¿Cómo me siento?

- Reconocer pensamientos y sentimientos.
- Superar el sentimiento de víctima.
- Superar resentimiento y culpabilidad.
- Superar otras situaciones tóxicas.
- Superar el mobbing. O bullying

Unidad didáctica 6 ¿Quién soy?

- Reconocer las creencias limitadoras y fortalecerlas en potenciadoras.
- Descubrir debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades.
- Descubrir mis valores.
- Potenciar otros valores.

Unidad didáctica 7. Gestión del cambio.

- Cambios a realizar.
- Estrategias para un cambio y un hábito positivo.
- Fases de la reacción al cambio
- Resolución de problemas.
- Diario de cambio de la Actitud.

Unidad didáctica 8. Gestión del duelo o la pérdida.

- El duelo y sus clases de duelo
- Proceso del duelo percibido negativamente o positivamente
- Como superar las distintas fases del duelo con las distintas estrategias
- Dinámicas prácticas

Unidad didáctica 9. Autoevaluación para un cambio de Actitud.

- Autoevaluación de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de las distintas áreas de nuestra vida: familia, amigos, trabajo...
- Trabajar la actitud a través de la telaraña.
- Búsqueda de objetivos o metas en cada área de mi vida: familia, amigos, trabajo etc.

Unidad didáctica 10 . ¿Quién quiero ser y dónde quiero estar?

- Clarificar lo que es importante para mí.
- ¿Dónde quiero estar (1, 5, 10 y 15 años)?
- Ejercicios de automotivación.
- Tomar conciencia de Misión, Visión y Propósito.
- El éxito y sus ingredientes.

Unidad didáctica 11 . Gestión del tiempo y hábitos

- El tiempo como recurso básico para cubrir mis necesidades
- Tomar conciencia de lo importante y lo no importante, de urgente y no urgente
- Factores que influyen en la elección del tiempo.
- Causas principales de la pérdida de tiempo: Dilación
- Estrategias para la gestión del tiempo
- Como se construye y se consolida un hábito
- Hábitos saludables y su puesta en marcha.

Unidad didáctica 12. Definir la meta

- Búsqueda de objetivos, meta y necesidad
- Conductas ante la meta y sus obstáculos
- Estrategias para abordar una meta
- Necesidades psicológicas básicas y de Maslow
- Método Ishikawa como Plan de Acción
- Ejercicio práctico para cumplir propósito

Unidad didáctica 13. Resiliencia, depresión, autoestima, ansiedad

- La resiliencia según la psicología positiva, psicología clásica y la neurociencia
- Estrategias para ser resiliente.
- Factores que influyen en la ansiedad, autoestima y depresión
- Herramientas y estrategias para superar la ansiedad, depresión y baja autoestima

Módulo 3: Inteligencia Emocional: Equilibrio y confianza del talento.

El alumno, al terminar este módulo, será capaz de

- Relacionar los conceptos de comparaciones y juicios a través de los objetivos y expectativas.
- Diferenciar estados de negatividad y positividad.
- Descubrir y distinguir los elementos que ayudan a alcanzar la confianza
- Desarrollar los elementos necesarios de la autoconfianza.

Unidad didáctica 1. Fundamentación de la Neutralidad

- Construcción de la neutralidad a través del equilibrio y la confianza
- Causas que me hacen perder el equilibrio y la confianza
- Como salir de la zona de confort y superar apegos y adiciones.
- Métodos y estrategias para alcanzar la neutralidad
- Identificación en el inconsciente o consciente donde pierdo el equilibrio y la confianza

Unidad didáctica 2. Proceso para alcanzar el equilibrio.

- Búsqueda del lenguaje limitante
- Descubrir las necesidades a través de las comparaciones
- Búsqueda de las acciones o modelajes que existen detrás de los juicios
- Reestablecer la petición a terceros o conmigo para alcanzar nuestras necesidades a través del resentimiento y la culpabilidad.
- Superar estados de negatividad y positividad

Unidad didáctica 3. Potenciar el compromiso.

- Como dinamizar el compromiso como base del equilibrio y la confianza

Unidad didáctica 4. Restablecer la confianza

- Identificar las creencias limitantes y su transformación en potenciadoras
- Búsqueda de los valores que sostienen la confianza a través del entorno y ambiente y nuestro pasado, presente y futuro
- Identificar mi identidad

Unidad didáctica 5. Saber pedir a través de nuestro lenguaje verbal y no verbal.

- Describir la petición a través de la voz y el dialogo interno
- Estrategias para saber hacer peticiones.

Unidad didáctica 6. Feedback para potenciar el equilibrio y la confianza

- Reestablecer nuestro estado de neutralidad a través de la naturaleza y de las artes

Unidad didáctica 7. Estrategias para alcanzar nuestras necesidades

- Búsqueda de mi necesidad
- Herramientas de visualización y afirmación
- Meditación de Osho: anclaje
- Mandalas
- Plan estratégico para alcanzar la necesidad

Módulo 4: Ser Coach

El alumno, al terminar este módulo, será capaz de

- Realizar un proceso de coaching, en base a las herramientas y metodología aprendidas.
- Distinguir los recursos y herramientas necesarias para un proceso de coaching.
- Realizar su plan de marketing personal y estrategias comerciales.

Unidad didáctica 1. Prácticas y procesos de coaching.

- Herramientas y estrategias para un proceso de coaching
- Bitácora de coaching
- Protocolo de coaching

Unidad didáctica 2. Relación de ayuda

- Empatizar, aceptación incondicional, autenticidad y escucha activa
- Reformulación o respuesta empática
- Personalización y confrontación
- Iniciación a la acción
- Asertividad

Unidad didáctica 3. Estrategias para empatizar y lectura del lenguaje no verbal, obteniendo una comunicación eficaz.

- Proceso de comunicación entre emisor y receptor para alcanzar una comunicación eficaz
- Bases de una comunicación efectiva
- Reglas para integrar correctamente el lenguaje no verbal
- Proxémica: lectura del cuerpo en la distancia
- Lectura del cuerpo: cabeza, cuerpo y extremidades
- Kinesia: lectura de los microgestos, macrogestos, miradas, expresión facial

Unidad didáctica 4. Las preguntas como estrategia de coaching: Quien pregunta, dirige.

- Finalidad e influencia de las preguntas
- Peligros de las preguntas
- Distintos procesos de preguntas
- Las metapreguntas: base para un proceo de coaching eficaz
- Modelo de Preguntas: CRA, Grow, Achieve y Escuela de Inteligencia
- Metamodelo del Lenguaje

Unidad didáctica 5. ¿Cómo dar feedback ?

- Recursos necesarios para un feedback interno y externo
- Pasos para dar y recibir feedback
- Que no debe hacerse en un proceso de feedback

Unidad didáctica 6. ¿Cómo gestionar las emociones, sentimientos y conductas del coachee?

- Proceso emocional básico : tomar conciencia de las emociones y necesidades
- Utilizar de forma adecuada las emociones primarias y secundarias

Unidad didáctica 7. El análisis transaccional como recurso para el equilibrio y la confianza del coaché

- Cómo potenciar la autoestima, comunicación y alcanzar sus necesidades a través del análisis transaccional.
- El estado del niño, adulto y padre
- Clases de Pan y sus personajes

Unidad didáctica 8. ¿Cómo desarrollar el talento del coachee a través de principios, valores y competencias

- El coaching y la inteligencia emocional como recurso y metodo para potenciar el talento
- Capacitación de la actitud y aptitud para un talento de éxito
- El talento según Cikssenemihalyi
- Componentes del estado de fluir
- Talento según la Escuela de Inteligencia

Unidad didáctica 9. ¿Cómo motivar al Coache?

- Relación entre motivación y emoción
- Descubrir las necesidades primarias y secundarias y su relación con las emociones
- Fuentes de automotivación
- Qué actitudes mueven la automotivación

Unidad didáctica 10. Ser coach resonante

- Estilos del coach resonante : visionario, coach, afiliativo, democrático, timonel y autoritario
- Desarrollar la creatividad en un proceso de coaching

Unidad didáctica 11 . Marca personal.

- Elementos de una marca personal: Preparación excelente, preparación de la red,marketing, ventas y aprendizaje
- Creencias que peligran en el Coach
- Cómo ser un gran emprendedor
- Recursos para darse a conocer
- Estrategias de marketing y venta
- Entrevista

Unidad didáctica 12. Mapa del ser coach

- Recursos y métodos a utilizar en un proceso de coaching

Módulo 5 . Prácticas y supervisiones

Módulo 6: Cómo se hace un emprendedor

El alumno al finalizar éste módulo será capaz de:

- Desarrollar los 10 principios, valores y competencias de un Emprendedor
- Conocer la estrategia para seleccionar los socios adecuados para su empresa.
- Utilizar herramientas de creatividad para gestionar el cambio.
- Establecer un plan de negocio de éxito.
- Conocer los recursos para superar el fracaso, el éxito , ambición y traición.
- Aprender a diseñar estrategias para proteger el talento

Unidad didáctica 1

Principios, valores y competencias del emprendedor.

Unidad Didáctica 2

El emprendedor y sus socios.

Unidad Didáctica 3

Inteligencia emocional nivel 6: La creatividad en el Emprendedor

Unidad Didáctica 4

El plan de negocio del Emprendedor

Unidad Didáctica 5

Gestión del Fracaso, éxito, ambición y traición

Unidad Didáctica 6

Inteligencia emocional nivel VII: como proteger el talento

Módulo 7: Cómo se hace un líder

El alumno, al terminar este módulo, será capaz de

- Conocer los principios, valores y competencias de un Líder efectivo.
- Conocer los pasos para construir un equipo de alto rendimiento.
- Conocer e identificar conductas limitantes.
- Aprender los pasos en la construcción de un líder resiliente y resonante.
- Elaborar un plan estratégico.



Unidad didáctica 1.

Principios, valores y competencias de un líder efectivo.

Unidad Didáctica 2

Cómo construir un equipo de alto rendimiento.

Unidad Didáctica 3

Inteligencia emocional nivel 4 : cómo educar el talento.

Unidad Didáctica 4

Construcción de un líder resiliente y resonante.

Unidad Didáctica 5

Diseño de un plan estratégico.

Módulo 8: Cómo se crea y desarrolla un liderazgo

El alumno, al terminar este módulo, será capaz de

- Identificar las habilidades del liderazgo.
- Diseñar y Realizar un feedback 360°.
- Conocer, identificar y utilizar las herramientas para la gestión del cambio.
- Conocer los recursos para la gestión y liderazgo de equipos de trabajo.
- Asimilar conocimientos básicos sobre rsc, ventas, relaciones laborales, fiscales, financieras e interpersonales.

Unidad didáctica 1.

Gestión por competencias.

Unidad Didáctica 2

Herramientas de medición: feedback 360°.

Unidad Didáctica 3

Gestión del cambio en la Organización.

Unidad Didáctica 4

Gestión del tiempo: delegación, gestión de reuniones y estrés.

Unidad Didáctica 5

Negociación y resolución de conflictos.



Unidad Didáctica 6

Motivación de equipos de trabajo.

Unidad Didáctica 7

Inteligencia emocional nivel 9 : trabajo en equipo.

Unidad Didáctica 8

Responsabilidad social corporativa (RSE/RSC).

Unidad Didáctica 9

Inteligencia emocional nivel 3: Oratoria y relaciones interpersonales.

Unidad Didáctica 10

PNL: Programación neurolinguística aplicado a las ventas.

Unidad Didáctica 11

Conocimiento: aspectos generales de las relaciones laborales, fiscales y financieras.

Módulo 9 . Prácticas y supervisiones

04 Tutorías

A cada alumno se le asigna un tutor desde el comienzo del curso. El tutor velará por la buena asimilación de los contenidos por parte del alumno y le apoyará especialmente en las clases de prácticas.

El alumno recibirá entre 5 y 10 horas de tutorías, el objetivo es que el alumno esté acompañado y guiado en transcurso de todo el proceso formativo.

La tutoría podrá realizarse:

- A través de la funcionalidad “foros” de la plataforma de aprendizaje
- A través del aula virtual
- Por correo electrónico
- Por teléfono
- Mediante entrevista personal en el propio centro

05 Modalidades

Existen dos modalidades:

Presencial, es decir, clases presenciales que se imparten en las aulas.

A distancia, a través, del aula virtual.

Tanto para la modalidad presencial como para la modalidad a distancia, Escuela de Inteligencia pone a disposición de sus alumnos, docentes y tutores (Comunidad de aprendizaje) una plataforma de aprendizaje, desde donde se podrá descargar documentación, enviar trabajos, comunicarse a través del Chat, foros etc, y establecer una comunicación permanente entre todos los miembros de dicha comunidad.

Escuela de Inteligencia ha alcanzado un acuerdo de colaboración con la multinacional Teleskill., empresa tecnológica activa desde el 1999, que asiste a sus clientes en el diseño y el desarrollo de estrategias de formación y comunicación a través de la red de internet.

El objetivo principal es poner a disposición de forma rápida, las más avanzadas herramientas, metodologías y técnicas de e-learning

Teleskill está certificada en ISO 9001:2008 para las actividades de "diseño, desarrollo, implementación de servicios como soluciones de aplicación para la Formación y Comunicación

Funcionalidades disponibles e interacción alumnos docentes

Video/Audio full-duplex multipoint

La aplicación permite la participación activa en "full-dúplex" de hasta 8 usuarios a distancia, seleccionados por el director de la lista de los participantes. Los usuarios habilitados para el audio y el video pueden escuchar y hablar simultáneamente entre ellos como si fuese una conversación normal. El resto de los usuarios puede ver a los participantes habilitados y escucharles en directo.

Compartir archivos (file sharing)

El sistema permite compartir archivos en tiempo real permitiendo a los participantes que, en cualquier momento, durante el encuentro, puedan subir (upload) al servidor central y bajar (download) del mismo cualquier tipo de archivo que sea de interés común.

Compartir pantalla (screen sharing)

Herramienta que permite compartir el desktop con todos los participantes. En esta área los participantes visualizarán en tiempo real aplicaciones informáticas, documentos de trabajo, internet y todo lo que el director de la video- conferencia o un participante quiera compartir y enseñar a los demás.

Presentación de diapositivas, documentos, imágenes y videos (file viewer)

La solución permite compartir de forma rápida diapositivas (slides), documentos, imágenes y videos con una ocupación de banda mínima.

Chat

La función permite a cada uno de los usuarios a distancia, poder relacionarse entre ellos a través de un texto enviado de forma pública o privada.

Sondeos, encuestas o exámenes online

La herramienta dispone de una función que posibilita la creación de sondeos o encuestas, obteniendo respuestas de todos los participantes de manera instantánea, así como la representación gráfica y alfanumérica de los resultados obtenidos. Los datos de los accesos efectuados por los participantes y el resultado de las encuestas y sondeos quedan grabados para poder certificar la asistencia a los mismos.

Pregunta a mano alzada

El participante tiene la posibilidad de solicitar intervención de audio y/o video, modificando su propio estado.

Recording

Cada sesión puede ser grabada en tiempo real desde el servidor central a petición del Conference Manager. Una vez que la sesión ha terminado, el contenido grabado estará disponible para su descarga (FTP) y / o el acceso en línea (http) y en streaming (RTMP).

Existe un listado de requisitos para el chequeo previo de red para la estación del usuario.

06 Evaluaciones

Criterios y Procedimiento

La evaluación del alumno es formativa, identificando carencias de los alumnos y proporcionando las ayudas adecuadas.

La evaluación del alumno se define en dos momentos:

- Evaluación Continua y progresiva:

Durante el proceso de enseñanza/aprendizaje la evaluación se realiza sobre actitud de los alumnos y el nivel de conocimientos que van alcanzando.

El alumno supera cada módulo una vez ha realizado positivamente el total de actividades y la prueba de conocimientos del mismo.

Existen ejercicios de autoevaluación, a título orientativo, que no son calificables.

- Evaluación Final

El alumno que no haya aprobado alguno de los módulos y o actividad deberá realizar una prueba final sobre los contenidos no superados.

Proceso y pruebas de evaluación por cada Módulo y Unidad Didáctica:

- Realización de actividades, trabajos dónde queden reflejados los conocimientos adquiridos.
- Pruebas objetivas de autoevaluación (de elección múltiple a realizar dentro de la plataforma)
- Cuestionarios de Evaluación (de elección múltiple a realizar dentro de la plataforma)

La calificación final será el resultado de la suma obtenida de los trabajos y actividades y el resultado obtenido en el cuestionario final de cada módulo.

D. Javier Mañero Moreno:

Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Coaching por la Universidad Camilo José Cela, Máster Inteligencia emocional Universidad Camilo José Cela, Máster Programación Neurolingüística Universidad Camilo José Cela. Más de 30 años en la formación Universitaria, socio y fundador de Intecysa. Creador y fundador de la Escuela de Inteligencia siendo referente a nivel nacional e internacional. Pionero en la impartición de 13 niveles de inteligencia emocional, más de 2.500 horas lectivas. Director y Coordinador de las titulaciones universitarias del Máster de Coaching Personal, Master de Coaching Educativo, Máster de Coaching Deportivo, Máster de Inteligencia emocional, Experto en Coaching, Experto en Inteligencia Emocional, Experto en Programación Neurolingüística. Conferenciante, comentarista de prensa y radio, escritor del libro: "Sueños y ritmos".

Pilar Gómez-Acebo Avedillo:

Vicepresidenta de CEDE, Presidenta de Honor de FEDEPE. Profesora habitual de seis Escuelas de Negocios, imparte 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. Cuenta con numerosas publicaciones y estudios así como intervenciones periódicas en 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 ESMA. Director académico del Programa de formación en coaching IADE-AECOP.

José Antonio Ivars Sánchez.

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 y otros sobre Habilidades Directivas.

María José Jorquera

Empresariales por la universidad de Alicante, Máster en Coaching Ejecutivo por Escuela de Inteligencia, Consultora desde hace más de 10 años y Curso Superior de Coaching por la URJC.

M^a Elena Sanabria Seguido:

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Ejercicio de la profesión de abogada durante doce años, especializada en derecho laboral y civil. Desde 1996, actividad docente impartiendo numerosos cursos de derecho laboral, técnicas de comunicación, técnicas de negociación y colaboración en "Master de Arbitraje Internacional". Desde el año 2000: desempeña funciones como Juez sustituta en el ámbito del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en los órdenes civil, penal y social.

Rodrigo Jiménez Revuelta

Diplomado en Gestión y Administración de Empresas por la Cámara de Comercio de Madrid y la Universidad Autónoma. Máster en Tributación y Asesoría Fiscal. Máster en Seguridad Social y Derecho Laboral. Socio-Director del despacho: Jiménez & Fernández Consultores, S.L. (experto en asesoramiento fiscal, contable, laboral y jurídico a empresarios autónomos y Pymes). Presidente de Myfacejob Business and Employment, S.L. Director Nacional del Área Corporativa y Expansión en Consulting Empresarial. Socio-Director del despacho Global Tasks Asesores, S.L. Socio-Director del despacho Moliné Asesores Jurídicos y Tributarios, S.L. Pertenece a la Aece (Asociación de Expertos Contables y Tributarios). Máster Coaching Ejecutivo por Escuela de Inteligencia.

Edita Gómez.

Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Alicante. Máster en Recursos Humanos por Fundesem Business School de Alicante. Experta en Coaching por Escuela de Inteligencia de Madrid y la URJC. Máster en Coaching Ejecutivo por Escuela de Inteligencia de Madrid. Más de 10 años de experiencia profesional en Dirección de Recursos Humanos. Actualmente empresaria y consultora en Alicante Empresarial Gestión de Negocios.

Gema García:

Licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca, Máster en Urbanismo, Master en Coaching Ejecutivo por Escuela de Inteligencia. Abogado en ejercicio. Coach de letrados

08 Destinatarios.

- Emprendedores.
- Empresarios, Directivos, Ejecutivos y cualquier persona que desee emprender, redirigir o gestionar un negocio.
- Estudiantes de materias relacionadas con la empresa.
- Personal de Recursos Humanos

09 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.
- Personas adultas que quieran desarrollarse a nivel personal y profesional del coaching

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.

10 Duración, Fechas y Precios.

Duración **600 horas**

TITULACIONES:

- Master en Coaching para Directivos, Ejecutivos y Emprendedores por la Escuela de Inteligencia
- Curso Superior en Coaching por la Universidad Rey Juan Carlos I
- Curso Superior en Coaching para Directivos, Ejecutivos y Emprendedores por la Universidad Rey Juan Carlos I
- Niveles de Inteligencia Emocional I, II, III, IV, VI, VII y IX por la Escuela de Inteligencia.



AULA PRESENCIAL: Horarios

- **Consultar calendarios en pagina web**

AULA VIRTUAL **Consultar calendarios en pagina web**

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 aula virtual.

Consulta por correo electrónico o teléfono.

GRUPOS: Mañana, tarde y noche de lunes a domingo.

FECHAS DE REALIZACIÓN: **Consultar calendarios en pagina web**

Precio del curso **Consultar calendarios en pagina web**

(*) Formación sujeta a bonificación de la Fundación Tripartita. Consultar condiciones.

(**) Tasas de la Titulación por la Universidad Rey Juan carlos no incluidas.



confidencialidad

Derechos de Autor Copyright © 2013 Escuela de Inteligencia. Todos los derechos reservados.
Aviso: Este documento es material confidencial y propiedad de Escuela de Inteligencia.
Se prohíbe el uso, reproducción o la divulgación del contenido de este material sin permiso previo y por escrito de la empresa propietaria.

www.escueladeinteligencia.com

www.escueladeinteligencia.com
twitter.com/citasdecoaching
www.facebook.com/escueladeinteligencia
<http://www.clasesdecoaching.com/>
<https://www.youtube.com/user/escuelalE/>

Email: info@escueladeinteligencia.com

Tlf. 91.559.33.24

Móvil. 629.247.737

Plaza de España, 11

Madrid

La información que usted nos ha facilitado, será incluida en nuestra base de datos. Usted tiene el derecho de acceder a ella, ampliarla, cancelarla 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)