

# COACHING PROFESIONAL

*CENTRO ADHERIDO AL GREMIO DE ESCUELAS DE COFENAT*



El plan de estudios está basado en la experiencia que nos aportan 30 años como centro formativo. Estos programas se revisan cada año, con las modificaciones y ampliaciones oportunas para ofrecer una enseñanza de máxima calidad.

APTN-COFENAT es la Asociación Profesional que trabaja para la regulación definitiva en España de las Terapia Naturales y Manuales, con el objetivo de conseguir la futura homologación de todos los profesionales que han estudiado en las escuelas adheridas.

## PROGRAMA

### **NIVEL BÁSICO: 40 horas lectivas**

1. Los fundamentos y la Historia del coaching
  - Introducción al concepto y filosofía del Coaching
2. ¿Qué es el Coaching? ¿Qué hace el coach?
  - Diferencias entre el coaching y otras disciplinas.
  - Tipos de coaching que existen
  - Las habilidades y características que debe tener un coach profesional.
  - Los principales obstáculos que puede encontrar un coach. Prácticas
3. La alianza entre el coach y el coachee:
  - La Habilidad para crear un ambiente seguro y de apoyo que produzca permanente respeto y confianza mutua.
  - La Confianza, la Confidencialidad y el Compromiso. Prácticas

4. El acuerdo en el coaching
  - Requisitos indispensables
  - ¿Qué puedes esperar de mí?
  - ¿Cuál es su compromiso? Prácticas
5. El núcleo de Coaching:
  - La Realización y el Equilibrio del coachee. Prácticas
6. El coaching como proceso
  - Viviendo la experiencia transformacional. Prácticas
7. La Escucha: Los distintos tipos de escucha y habilidades de desarrollo
  - El eje de la conversación
  - La importancia de la Escucha Activa en el coaching.
  - Requisitos necesarios para utilizar la escucha empática en el coaching. Prácticas
8. Diseño de futuro
  - Enfocando la visión.
  - Plan de acción. Prácticas

## **NIVEL MEDIO: 64 horas lectivas**

9. La Curiosidad: Las Preguntas Poderosas y habilidades relacionadas
  - ¿De donde nacen las preguntas?
  - Los distintos tipos de preguntas. Prácticas
10. La Intuición y sus habilidades
  - Cómo ejercitamos la intuición.
  - Los principales obstáculos que puede encontrar un coach. Prácticas
11. La importancia del Lenguaje
  - Lenguaje verbal, no verbal y paraverbal. Prácticas
12. La Acción y el Aprendizaje y habilidades relacionadas
  - Qué es el Feedback y el Feedforward
  - Para qué sirven y puesta en práctica.
13. El autocontrol y habilidades relacionadas
  - Cuando todo lo demás falla
  - Explorar...

14. Definición del Objetivo en el Coaching
  - Conciencia
  - Autoconciencia
  - Responsabilidad. Prácticas
  
15. La Conversación en Coaching: Modelo GROW
  - Las fases de la sesión de coaching.
  - La sesión dentro de un proceso.
  - El poder del Lenguaje. Prácticas
  
16. Crear Estructuras y Motivar
  - Los tipos de percepción, procesamiento y lenguaje.
  - Aprender a calibrar para generar un clima de confianza e intimidad con el cliente.
  - Aprender a mejorar el rapport con el coachee.
  - Cambiar el estado de ánimo del coachee. Prácticas
  
17. Tratar al Saboteador interno
  - La Magia del Cambio de Creencias a través de la conversación. Prácticas
  
18. Gestionar el fracaso
  - ¿Qué sentimos? ¿cómo nos sentimos?
  - ¿Qué hacemos con eso? Prácticas
  
19. Aliados del Coaching: Inteligencia Emocional y Programación Neurolingüística
  - Autoconocimiento.
  - Aportaciones de las competencias emocionales al coaching.
  - Trabajo corporal del autoconocimiento.
  - Modelo de mundo y esquemas mentales.
  - La actitud y las creencias limitadoras. Prácticas
  
20. Mantenimiento y Supervisión.
  - Integrando Realización, Equilibrio y Proceso. Prácticas
  
21. Coaching de equipo
  - Enfoque sistémico en el equipo.
  - La importancia de la emocionalidad en los equipos.
  - Modelo de Inteligencia Emocional en los equipos.
  - El feedback en el equipo. Prácticas

## **NIVEL SUPERIOR: 40 horas lectivas**

### **22. Las 11 Competencias del Coaching**

1. Cumplimiento de los lineamientos éticos y los estándares profesionales
  - Entender la ética y los estándares del Coaching, aplicarlos apropiadamente en todas las situaciones de Coaching.
2. Establecer el acuerdo de Coaching
  - Acordar con el cliente lo que puede esperar de la relación profesional de coaching, aceptando los compromisos inherentes al proceso de coaching.
3. Establecer Confianza y Cercanía con el cliente
  - La habilidad para crear un ambiente seguro y de apoyo que produzca permanente respeto y confianza mutua donde desarrollar la transformación personal.
4. Presencia del Coach
  - La habilidad de estar totalmente consciente para el cliente y crear una relación espontánea empleando un estilo abierto, flexible y confiable.
5. Escucha activa
  - La habilidad de enfocarse por completo en lo que el cliente está diciendo y no está diciendo, como lo siente, para comprender el significado de lo que se dice en el contexto de los deseos del cliente y apoyar la auto expresión del cliente.
6. Preguntas Poderosas
  - La habilidad para hacer preguntas que revelen la información necesaria para un beneficio máximo en la relación de Coaching y para el cliente.
7. Comunicación Directa
  - La habilidad de comunicarse efectivamente durante las sesiones de Coaching y utilizar un lenguaje que tenga un gran impacto positivo en el cliente.
8. Creación de conciencia
  - La habilidad para integrar y evaluar con precisión múltiples fuentes de información y hacer interpretaciones que ayuden a que el cliente caiga en cuenta y de esta manera logre los resultados esperados.
9. Diseño de Acciones
  - La habilidad para crear con el cliente las oportunidades de aprendizaje continuo, durante el Coaching en situaciones en el trabajo o de la vida diaria y acometer las acciones que le llevarán de la manera más efectiva posible a los resultados esperados.

10. Planifica y establece las metas

- La habilidad para desarrollar y mantener un plan de Coaching efectivo con el cliente.

11. Gestionar el progreso y la responsabilidad personal

- La habilidad para mantener la atención en lo que es importante para el cliente y desarrollar su responsabilidad en su actuación.