



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Máster en Coaching Estratégico + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Máster en Coaching Estratégico + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Titulación Múltiple: - Titulación de Master en Coaching Estratégico con 1500 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Coaching y Mentoring con 125 horas por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 5 Créditos Universitarios ECTS

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCE-PS) (Resolución 10/05)

Descripción

La aparición de numerosas terapias y disciplinas centradas en el crecimiento y el desarrollo de la persona en los diferentes ámbitos de su vida, ya sea el personal, profesional, deportivo, académico, etc. ha dado lugar a la creación de la especialidad conocida como coaching estratégico. El coaching estratégico debe entenderse como una combinación de las principales fortalezas de muchas de estas disciplinas, como el coaching tradicional, la PNL o la terapia gestalt, dando lugar a un proceso de entrenamiento estructurado, con una estrategia bien definida y orientada a la consecución de los objetivos propuestos. El master en coaching estratégico ofrece los conocimientos necesarios sobre coaching, PNL, mentoring y terapia gestalt para poder especializarse en esta nueva disciplina, que marcará el futuro del desarrollo personal.

Objetivos

Los principales objetivos que se pretenden conseguir a través de este curso en coaching estratégico son los siguientes: - Conocer el coaching y su importancia en la empresa. - Aplicar el coaching para ayudar al liderazgo de empresa. - Conocer el mentoring y sus diferentes tipos. - Diseñar y planificar un programa de mentoring. - Conocer los elementos que caracterizan el proceso del coaching. - Introducir en la práctica del coaching como un espacio de construcción de sentido personal y profesional. - Establecer las claves que determinan el coaching como proceso de ayuda. - Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida laboral y personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida y el éxito profesional. - Adquirir los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para el desarrollo teórico y práctico de los principios básicos de coaching aplicados al ámbito empresarial. - Impulsar el desarrollo personal, ejecutivo y empresarial derivado de implantar una cultura de coaching. - Conocer la importancia de la inteligencia emocional aplicada a la vida laboral. - Conocer los aspectos fundamentales sobre el PNL e inteligencia emocional.

- Aprender sobre la dirección y gestión empresarial con inteligencia emocional. - Conocer las diferentes habilidades directivas y la inteligencia emocional aplicada a los equipos de trabajo. - Aprender sobre el estrés, la ansiedad y las habilidades sociales. - Realizar un acercamiento a la programación neurolingüística como herramienta para el cambio y el crecimiento personal y organizacional. - Iniciarse en la aplicación de técnicas básicas de PNL a nivel individual y de equipos. - Orientar la implementación de las estrategias de PNL a la actividad empresarial, para introducirnos en el trabajo con equipos, directivos y departamentos. - Conocer los conceptos básicos y aplicaciones del Counseling en el ámbito personal y laboral. - Conocer los conceptos básicos y aplicaciones de la Teoría Gestalt en el ámbito personal y laboral. - Identificar y reflexionar sobre la teoría, la filosofía y la práctica del counseling. - Aportar herramientas y nociones básicas para poder enfocar la problemática que presenta el curso de una forma dinámica, breve y a la vez consistente. - Aprender a aplicar las técnicas y habilidades del Counseling y terapia Gestalt en relación de ayuda y asesoramiento, tanto preventivamente como en los momentos de conflicto y crisis, también posteriormente para paliar efectos negativos garantizar el mantenimiento del cambio y de las consecuencias positivas y saludables.

A quién va dirigido

El master en coaching estratégico está dirigido a psicólogos, coaches, directivos, gerentes de recursos humanos, terapeutas, etc. interesados en ampliar o actualizar sus conocimientos en esta materia para mejorar su desempeño profesional, así como a todas aquellas personas que quieran formarse en coaching estratégico para desarrollar su carrera profesional en uno de los sectores con más potencial de crecimiento a medio y largo plazo en el ámbito de la consultoría y el asesoramiento personal y profesional.

Para qué te prepara

A través del master en coaching estratégico se ofrece al alumnado la formación necesaria en materia de coach personal, ejecutivo y profesional desde el punto de vista estratégico, para poder ejercer en este ámbito de forma profesional, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena. Es decir, se abordará la formación desde la combinación de diversas modalidades de asesoramiento y terapia como el coaching, la terapia gestalt o la programación neurolingüística. Para alcanzar estos objetivos con éxito, este master online en coaching estratégico permite al alumnado desarrollar los conocimientos oportunos para saber cómo aplicar coaching personal, terapia gestalt, counseling y PNL conjuntamente, de forma que las sinergias que se producen permitan lograr mejores resultados en el desarrollo personal del coachee.

Salidas laborales

Una vez finalizada la formación en el presente curso, habrás adquirido las habilidades y conocimientos necesarios para ejercer como:

-Coaching.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

- Mentoring.
- Coach ejecutivo y empresarial.
- Asesor.
- Orientador.
- Practitioner.
- Coach estratégico.
- Coach empresarial.
- Coach personal.
- Terapeuta gestalt.
- PNL.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

PARTE 1. COACHING Y MENTORING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo

2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach como líder y formador de líderes
4. Cualidades del líder que ejerce como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

1. El coaching ejecutivo
2. Cualidades y competencias
3. Desarrollo de formación y experiencia empresarial
4. Dificultades del directivo. Errores más comunes
5. Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

1. Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
2. Las principales técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. QUÉ ES EL MENTORING

1. Antecedentes del mentoring y término
2. Definiciones de mentoring
3. Orientación del mentoring
4. Bases del mentoring
5. Mentoring vs coaching
6. Por qué usar mentoring

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CLASES DE MENTORING

1. Mentoring situacional
2. Mentoring informal
3. Mentoring formal

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CREACIÓN Y DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE MENTORING

1. Detección y análisis de necesidades
2. Estructura del programa de mentoring
3. Comunicación y expansión del programa
4. Gestión íntegra del mentoring

PARTE 2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA SUPERACIÓN Y EL DESARROLLO PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y VIDA LABORAL (I)

1. Introducción
2. Experiencia laboral y calidad de vida
3. Aplicación de la IE a la vida laboral
4. IE y éxito laboral
5. Establecer objetivos adecuados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y VIDA LABORAL (II)

1. Adquisición de habilidades: aprendizaje
2. Competitividad
3. El puesto de trabajo
4. Cultura laboral
5. Burnout laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
2. Niveles de trabajo
3. Planificación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Las organizaciones vistas desde el punto de vista de la IE
2. Ventajas del uso de la IE en la empresa
3. RR.HH. con IE
4. Gestión del tiempo
5. Gestión de equipos de trabajo
6. Gestión de reuniones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Introducción: el ambiente laboral
2. Comunicación
3. Creatividad
4. Motivación
5. Aprender a delegar
6. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIDERAZGO

1. Introducción
2. Liderazgo e Inteligencia Emocional
3. Formación de líderes eficaces
4. Gestión de uno mismo y de otros y orientación hacia el logro
5. Influencia
6. Empowerment

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS EQUIPOS DE TRABAJO EN LAS ORGANIZACIONES ACTUALES

1. La Importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
3. Composición de equipos, recursos y tareas
4. Los procesos en los equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO

1. La Inteligencia Emocional en los equipos de trabajo
2. Programas de Desarrollo de Inteligencia Emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

1. Programa de entrenamiento
2. Técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ESTRÉS, LA ANSIEDAD Y LAS HABILIDADES SOCIALES

1. Introducción. Antecedentes históricos del estrés
2. Conceptos Básicos
3. Desencadenantes y causas del estrés
4. Tipos de estrés
5. Síntomas del estrés
6. Consecuencias del estrés

PARTE 3. PRACTITIONER EN PNL

MÓDULO 1. CONCEPTUALIZACIÓN Y APLICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PNL PARA LA EXCELENCIA

1. ¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
2. Los orígenes de la PNL
3. Doble objetivo de la PNL
4. Los 10 principios de la Programación Neurolingüística
5. Los marcos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA PNL

1. Primer elemento: el programa
2. Segundo elemento: el procesamiento neurológico
3. Los filtros
4. Tercer elemento: el lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES Y LOS MODELOS DE CAMBIO

1. Sistemas de representación mental de la información
2. El calibraje
3. Los modelos de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LOS METAMODELOS Y METAPROGRAMAS

1. Metamodelos y metaprogramas
2. El metalenguaje
3. Generalizaciones, eliminaciones y distorsiones en el lenguaje
4. Los metaprogramas
5. Clasificación de los metaprogramas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

1. Aplicaciones de la PNL
2. PNL en el ámbito educativo
3. PNL en el ámbito de la salud y el bienestar
4. PNL como complemento del Coaching
5. PNL en el ámbito de los recursos humanos
6. PNL en el ámbito comercial y de negocios

MÓDULO 2. ÁREAS DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA, RAPPORT E IE

1. Capacidad para ponerse en lugar del otro: la empatía
2. Buena comunicación: el rapport
3. La inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE ESCRITO Y ORAL

1. El lenguaje como forma de comunicación
2. El lenguaje verbal: estructura y funciones
3. El proceso de comunicación
4. Técnicas directivas y no directivas de intervención verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL

1. Descripción del lenguaje no verbal
2. Relaciones de repetición, contradicción y acentuación entre los elementos verbales y no verbales
3. Situaciones de interacción comunicativa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CAPACIDAD DE ESCUCHA EN LA COMUNICACIÓN

1. Pautas de la escucha activa
2. Tipos y niveles de escucha
3. Las claves de la escucha activa
4. Obstrucción de la escucha activa
5. Emisión y recepción del mensaje
6. Pautas para la mejora y optimización del proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL SISTEMA DE CREENCIAS E IDEALES PERSONALES

1. La influencia de los valores y las creencias personales
2. Los valores e ideales
3. Creencias y esquemas de pensamiento
4. La metáfora como recurso lingüístico
5. Derechos asertivos y manejo de situaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS ESTRATEGIAS EN PNL

1. Introducción al análisis de estrategias en programación neurolingüística
2. Prueba, Operación, Prueba, Salida. El modelo POPS

3. Análisis de estrategias individuales. El desembalaje
4. Obtención y utilización de estrategias
5. El anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS ESTRATEGIAS EN PNL II

1. Diseño e instalación de estrategias efectivas y eficientes
2. Modificación e interrupción de estrategias
3. Estrategias en el proceso de negociación
4. Estrategias en el proceso de planificación

MÓDULO 3. APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PNL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA EL DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Nuevas tendencias en la dirección y gestión organizacional
2. Capacitación y desarrollo de la organización
3. Aplicación de estrategias en el ámbito empresarial
4. Mejora del clima y la cultura organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

1. La comunicación en la empresa
2. Análisis de los canales de comunicación
3. Reprogramación para la mejora de la comunicación
4. Comunicación neurolingüística
5. Comunicación enriquecida

UNIDAD DIDÁCTICA 15. RECURSOS DE COACHING PARA LA PNL ORGANIZACIONAL

1. Interrelación Coaching-PNL
2. El establecimiento de objetivos
3. Calibrage, escucha y posiciones perceptivas
4. El directivo-coach

UNIDAD DIDÁCTICA 16. PNL PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO

1. Categorías lógicas de aprendizaje y niveles de cambio
2. Desarrollo de destrezas personales para la gerencia
3. Mantenimiento de la ventaja competitiva a través de la gestión del conocimiento
4. Desarrollo del liderazgo directivo

UNIDAD DIDÁCTICA 17. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. Aplicaciones de la PNL en la gestión de personas
2. Aplicaciones en la selección de personal
3. Aplicaciones en la gestión de relaciones, afrontamiento y resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS II

1. Manejo de refuerzos para la motivación de los equipos
2. Control del estrés en los equipos de trabajo
3. Desarrollo de la creatividad y la innovación
4. Interiorización de valores en los recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 19. PNL PARA LA EL AUMENTO DE LAS VENTAS

1. Utilidad de la PNL en los intercambios comerciales
2. Optimización del mensaje comercial
3. Diseño del proceso de venta
4. Mejora de las negociaciones
5. Técnicas de venta en función del canal de percepción

PARTE 4. TERAPIA GESTALT Y COUNSELING

MÓDULO 1. TERAPIA GESTALT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN ESTUDIO DE LA ATENCIÓN

1. Introducción
2. Desarrollo histórico en el estudio de la atención

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN PERCEPTUAL

1. La percepción de formas discretas en la escena. El boceto primario completo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA PERCEPCIÓN

1. La percepción es un proceso de formación
2. La percepción
3. El análisis del concepto perceptual

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PERSPECTIVAS TEÓRICAS DE LA PSICOLOGÍA

1. Los orígenes de la psicología actual
2. Principales perspectivas teóricas del siglo XIX
3. Principales perspectivas teóricas del Siglo XX
4. Psicología cognitiva
5. El conexionismo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA VIEJA Y NOVÍSIMA GESTALT

1. Sobre la primacía de la actitud y la transmisión de la experiencia
2. El centrarse en el presente como técnica, prescripción e ideal
3. Introducción a las técnicas de terapia gestáltica
4. Estrategia y más allá
5. Revisión de la terapia Gestalt

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SEGUIMIENTO DEL PROCESO TERAPÉUTICO

1. La relación en el seguimiento del proceso terapéutico
2. Elementos que puede tener el terapeuta
3. Las tareas del terapeuta

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL SÍ MISMO CORPORAL EN LA FRONTERA DE CONTACTO

1. El sí mismo corporal
2. Cómo hacer hasta llegar a la margarita
3. Buscamos la margarita divina
4. Algunas opiniones de maestros

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS APLICADAS EN TERAPIA GESTALT

1. Técnicas gestálticas
2. Dramatización
3. Ciclo de la experiencia
4. Sueños
5. Polaridades
6. Mecanismos neuróticos
7. Entrenamiento en la escucha

MÓDULO 2. MODELO DE COUNSELING

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN AL COUNSELING

1. Apuntes históricos
2. Principales definiciones
3. El Counseling
4. Habilidades relacionadas con el counseling
5. Teorías del Counseling

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL COUNSELOR

1. ¿Qué es el counselor?
2. Personas que utilizan el counseling en su trabajo
3. Habilidades del Counseling

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL COUNSELING PSICODINÁMICO

1. Introducción
2. El papel del inconsciente
3. Habilidades del Counseling psicodinámico
4. Enfoque psicodinámico de Adler
5. Psicología del Ego

UNIDAD DIDÁCTICA 11. TEORÍAS DE ENFOQUE HUMANISTA

1. Introducción
2. El enfoque centrado en la persona
3. El humanismo y Maslow

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS TRANSACCIONAL

1. Introducción
2. Conceptos básicos
3. Estados del Ego
4. Las transacciones
5. Educación y Análisis Transaccional
6. Guiones de vida

UNIDAD DIDÁCTICA 13. TRABAJO EN GRUPO

1. Importancia de los equipos en las organizaciones
2. Técnicas de Desarrollo en Equipo
3. Dinámica de grupos
4. Aplicaciones a los distintos campos de la vida social
5. Técnicas de dinámica de grupos

UNIDAD DIDÁCTICA 14. CLASIFICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO

1. Según el tamaño del grupo
2. Según la participación de los expertos
3. Según los objetivos

PARTE 5. APLICACIÓN AL ÁMBITO EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición “meta”
6. Duelo y cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

MÓDULO 2. EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

1. La superación de los bloqueos
2. El deseo de avanzar
3. Coaching y aprendizaje
4. Factores que afectan al proceso de aprendizaje
5. Niveles de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

1. Coaching ¿herramienta o proceso?
2. Motivación en el proceso
3. La voluntad como requisito del inicio del proceso
4. Riesgos del proceso de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

1. Introducción
2. Escucha
3. Empatía
4. Mayéutica e influencia
5. La capacidad diagnóstica

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

1. Primera fase: establecer la relación de coaching
2. Segunda fase: planificación de la acción
3. Tercera fase: ciclo de coaching
4. Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
5. Una sesión inicial de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EVALUACIÓN I

1. ¿Por qué es necesaria la evaluación?
2. Beneficios de los programas de evaluación de coaching
3. Factores que pueden interferir en la evaluación
4. ¿Cómo evaluar?
5. Herramientas de medida para la evaluación de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 11. EVALUACIÓN II

1. El final de la evaluación
2. Evaluación externa
3. Sesiones de evaluación continua
4. Tipos de perfiles
5. Cuestionario para evaluar a un coach

MÓDULO 3. COACH Y COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL COACH

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 13. COMPETENCIAS DEL COACH

1. Competencias clave y actuación del coach
2. Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
3. Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

1. Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
2. Errores más comunes del coach
3. Capacitación para conducir las sesiones de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA FIGURA DEL COACHEE

1. La figura del coachee
2. Características del destinatario del coaching
3. La capacidad para recibir el coaching
4. La autoconciencia del cliente

MÓDULO 4. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES

1. Coaching y empresa
2. La importancia de las organizaciones
3. Aproximación conceptual a la organización

4. Tipos de organizaciones
5. La estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 17. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1. Cambio y desarrollo en la organización
2. Resistencia al cambio organizacional
3. El coach como agente de cambio
4. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
5. Profesionales con vocación de persona

UNIDAD DIDÁCTICA 18. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO

1. Principios de coaching ejecutivo
2. La empresa y el coach
3. Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
4. El proceso de coaching ejecutivo
5. Perspectivas de futuro

UNIDAD DIDÁCTICA 19. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

1. Aspectos fundamentales de las competencias
2. Adquisición y desarrollo de competencias
3. Competencias profesionales
4. Competencias del coaching directivo
5. Gestión de competencias

UNIDAD DIDÁCTICA 20. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO

1. El talento
2. Gestión del talento
3. Dimensiones del talento
4. Atraer y retener a personas con talento

MÓDULO 5. COACHING Y LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA 21. LIDERAZGO EMPRESARIAL

1. Liderazgo
2. Enfoques centrados en el líder
3. Teorías situacionales o de contingencia
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 22. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach como líder y formador de líderes
4. El líder como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 23. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Coaching de relaciones
2. Grupo vs. Equipo
3. Gestión de grupos y equipos
4. Recursos humanos y coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 24. GESTIÓN DE RELACIONES

1. Team Building
2. Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 25. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH

1. El coaching directivo: cómo conseguir el desarrollo profesional
2. Establecer límites: presión-rendimiento
3. Otras competencias necesarias en la dirección de personas

UNIDAD DIDÁCTICA 26. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. El conflicto como fuente del problema
2. Tipos de conflicto
3. Coaching y negociación
4. Coaching y resolución de conflictos

MÓDULO 6. TÉCNICAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 27. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

1. Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2. Las dinámicas: definición
3. ¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4. Elección de la técnica adecuada
5. Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 28. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

1. Introducción a las herramientas
2. Feedback 360° TM
3. MBTI TM
4. Método Birkman TM
5. Otras técnicas

UNIDAD DIDÁCTICA 29. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

UNIDAD DIDÁCTICA 30. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5. Análisis DAFO
6. Roles

UNIDAD DIDÁCTICA 31. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1. Definición y clasificación
2. Técnicas de grupo grande
3. Grupo mediano
4. Técnicas de grupo pequeño
5. Técnicas que requieren del coach
6. Técnicas según su objetivo

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     
Latino America  
Reública Dominicana  

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group