

# Coaching, PNL y toma de decisiones

Coaching, PNL y toma de decisiones – MBSCPNTD

- **¿Qué vas a aprender?**

- Bases y técnicas del coaching
- Bases y técnicas del mentoring
- Desarrollar tus capacidades comunicativas
- Tomar decisiones efectivas de forma individual y colectiva

## TEMARIO

### COACHING Y MENTORING

#### 1. INTRODUCCIÓN

##### 1.1. Origen del coaching

##### 1.2. Coaching ejecutivo

##### 1.3. Definición de los conceptos de Coaching y Mentoring

###### 1.3.1. Coaching

###### 1.3.2. Mentoring

##### 1.4. Diferencias entre coaching y mentoring y con otros conceptos relacionados

###### 1.4.1. Diferencias entre coaching y mentoring



- 1.4.2. Coach o entrenador
- 1.4.3. Coach o terapeuta
- 1.4.4. Coach o consultor
- 1.4.5. Otros conceptos relacionados
- 1.5. Ventajas del Coaching y el Mentoring frente a otro tipo de entrenamiento

## 2. EL PROCESO DE COACHING

- 2.1. Por qué iniciar un proceso de coaching
- 2.2. El proceso de coaching. Sesiones básicas
  - 2.2.1. Contrato entre dos partes
  - 2.2.2. Elección de los directivos
  - 2.2.3. Primeras entrevistas y cuestionarios
  - 2.2.4. Diagnóstico, evaluación de competencias
  - 2.2.5. Contraste y fijación de objetivos
  - 2.2.6. Seguimiento del proceso

## 3. TIPOS DE COACHING

- 3.1. Clasificaciones
  - 3.1.1. Según su ámbito de aplicación
  - 3.1.2. Según la modalidad de las sesiones
  - 3.1.3. Según la metodología aplicada
- 3.2. El e-coaching
  - 3.2.1. Características
  - 3.2.2. Ventajas
  - 3.2.3. Proceso de coaching online

## 4. COMPETENCIAS DEL COACH

- 4.1. El coach y la empatía
- 4.2. Competencias básicas del Coach
  - 4.2.1. Establecer confianza e intimidad con el cliente



- 4.2.2. Presencia del coaching
- 4.2.3. Escucha activa
- 4.2.4. Preguntas poderosas
- 4.2.5. Comunicación directa
- 4.2.6. Crear conciencia
- 4.2.7. Diseñar las acciones
- 4.2.8. Planificar y definir los objetivos
- 4.2.9. Gestionar el progreso y la responsabilidad
- 4.3. Evaluación de competencias

## 5. HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS

- 5.1. Herramientas
  - 5.1.1. Introducción
  - 5.1.2. Evaluar necesidades
  - 5.1.3. Conocer al coachee
  - 5.1.4. Aumentar la autoconciencia
  - 5.1.5. Aumentar el abanico de opciones
  - 5.1.6. Desarrollar y potenciar habilidades y técnicas
  - 5.1.7. Desafiar las creencias y actitudes limitantes
- 5.2. Las preguntas
- 5.3. Pruebas de conocimiento o de capacidad
- 5.4. Test psicométricos
- 5.5. Feedback 360o
- 5.6. Inteligencia emocional

## 6. ACREDITACIÓN DEL COACH

- 6.1. Introducción
- 6.2. Cómo se acredita un Coach
- 6.3. Competencias básicas para obtener la acreditación de la ICF
- 6.4. Ética profesional y código deontológico



6.5. Otros ejemplos de acreditaciones, nacionales e internacionales

6.5.1. Organizaciones españolas

6.5.2. Organizaciones latinoamericanas

## 7. ORIENTACIÓN PROFESIONAL O MENTORING

7.1. Definición de mentoring

7.2. Tipos de mentoring

7.3. El proceso de mentoring

7.4. El mentee

7.5. El mentor

## **COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)**

### 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Definición y Elementos de la Comunicación

1.2. Comunicación Verbal y No verbal

1.3. Las grandes aportaciones de la PNL a la Comunicación

1.4. ¿Es Manipulación?

### 2. HISTORIA BREVE DE LA PNL

### 3. COMPONENTES DE LA PNL

3.1. Programación

3.2. Neuro

3.3. Lingüística

### 4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL

4.1. Introducción

4.2. Las 10 reglas de la buena comunicación



## 5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

### 5.1. Introducción

5.2. ¿Cuándo sabemos si nuestro mapa es útil o no?

5.3. ¿Por qué tenemos distintos mapas del territorio?

5.4. Los filtros internos

5.5. La comunicación, intercambio de mapas

5.6. ¿Por qué surgen los conflictos entre las personas?

## 6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR

6.1. Creando Rapport con nuestro lenguaje no verbal

6.2. ¿Cómo acompañamos nuestros movimientos a los de la otra persona?

6.3. Secuencia del Rapport de forma directa

6.4. Rapport: Qué acompañar

6.5. Dirigir, Liderar

## 7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL

7.1. Personas visuales, auditivas y cinestésicas

7.2. Las claves de acceso

7.3. Predicados de los tres sistemas de representación

## 8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES

## 9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN

9.1. Conversación y Flexibilidad

9.2. Los borradores universales

9.3. Marco del como si: ampliando opciones para la persona

9.4. Marco de recapitulación

9.5. El desafío de la relación

9.6. Palabras de proceso



9.7. Estrategias de afirmación y asertividad

## 10. EL METAMODELO

10.1. Definición

10.2. Preguntas para encontrar información

## 11. LAS PRESUPOSICIONES

11.1. Las presuposiciones en nuestro lenguaje

11.2. La importancia de las presuposiciones

11.3. Cómo usar las presuposiciones y tipos de presuposiciones

## 12. EL REENCUADRE

12.1. El significado del reencuadre

12.2. Formas de cambiar la percepción respecto a algo. Tipos de Reencuadre

## 13. LOS METAPROGRAMAS

13.1. Definición

13.2. Tipos de metaprogramas

## **TOMA DE DECISIONES**

### 1. CONCEPTOS BÁSICOS

1.1. Importancia de la toma de decisiones.

1.2. Conceptos básicos.

1.3. El proceso de toma de decisiones.

1.4. Tipos de decisiones de gestión.

1.5. Variables que inciden en la toma de decisiones.

1.6. Modelo racional de toma de decisiones.

1.7. Otros modelos de toma de decisiones.



## 2. TOMA DE DECISIONES

- 2.1. Dinámica de la toma de decisiones.
- 2.2. Toma de decisión individual.
- 2.3. Fases en la toma de decisión individual.
- 2.4. Toma de decisión en grupo.
- 2.5. Formas de tomar una decisión en grupo.
- 2.6. El consenso.
- 2.7. Seguimiento y control de las decisiones tomadas.
- 2.8. Dirección participativa.
- 2.9. Empowerment o empoderamiento.
- 2.10. Diferencias culturales.

## 3. TÉCNICAS DE TRABAJO EN GRUPO

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Brainstorming o tormenta de ideas.
- 3.3. Grupo Nominal.
- 3.4. Delphi.
- 3.5. Phillips 6-6.
- 3.6. Técnicas para fomentar la participación.

