

## **PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN Y ENTRENAMIENTO EN COACHING ONTOLÓGICO CON PNL**

### **METODOLOGÍA DE LA ACTIVIDAD**

Con respecto al modelo de enseñanza-aprendizaje, el mismo consistirá principalmente en clases que contendrán exposiciones teóricas a cargo del cuerpo docente respectivo, fortalecidas con el método de análisis de casos, resolución de consignas en forma individual y grupal y discusiones guiadas sobre el tema central de cada módulo, las cuales podrán ser enriquecidas con exposición de video.

Es objetivo que los cursantes desarrollen ideas propias, clarifiquen conceptos y ejerciten el hábito de analizar y de encontrar soluciones a cuestiones concretas de la vida profesional y se constituyan como observador diferentes, más creativos, abiertos y generadores de cambios positivos propios y para la comunidad.

Esta metodología de enseñanza activa, fomenta la interacción y el cotejo de ideas, permitiendo mejorar la habilidad de pensar y de razonar con rigor científico.

### **DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD.**

El Programa tiene una carga horaria total de 74 horas.

El mismo se desarrollará entre mayo y octubre.

### **PROGRAMA**

*Contenido*

#### **1. Programa de la actividad.**

*Contenido*

#### **MÓDULO I: COMPETENCIAS BÁSICAS APLICADAS A LA PRÁCTICA PROFESIONAL (18 hs)**

En este módulo se analizarán y profundizarán teóricamente las 11 competencias básicas definidas por la ICF agrupadas en 4 bloques: Ajuste de la Fundación, Co-creación, Comunicación efectiva y Facilitar Aprendizaje.

Asimismo serán aplicadas intensamente en conversaciones de coaching en el ámbito áulico y que serán filmadas y analizadas luego por los participantes y los docentes, lo que sin duda será un aprendizaje vivencial superador

## **MÓDULO II: APORTES MULTIDISCIPLINARIOS (27 hs)**

Los temas que se desarrollarán en este módulo están basados otras disciplinas que le aportan valor agregado relevante al coach, a los efectos de complementar los conocimientos adquiridos propios del Coaching.

- Programación Neurolingüística: habilidades lingüísticas. Ejercicios posibles para ofrecer en una conversación de coaching
- Negociación: Noción de conflicto. Intereses y posiciones.
- Teoría Gestáltica: Nociones básicas generales sobre la Gestalt. Pautas lingüísticas. Actitud gestáltica y Presente. Teoría paradójica del cambio. El Darse Cuenta. Lo obvio y lo imaginario. Actividades prácticas
- Apreciatividad: Definición y características. Modelo ACOM. Prácticas y actitudes que facilitan la apreciatividad
- Introducción al Mindfulness: Definición. Orígenes. Beneficios y resultados. Cambiar el Modo Hacer (piloto automático) por el Modo Ser (mindful). El cómo y el para qué de la práctica de Mindfulness.

## **MÓDULO III: COACHING ORGANIZACIONAL (9 hs)**

Cultura Organizacional: Definición. Valores. Componentes. Introducción al pensamiento sistémico. Relación entre el Coaching Organizacional y los resultados del negocio. Conceptos y herramientas de Coaching Individual aplicados al Coaching Organizacional. El proceso de cambio organizacional. Rutinas defensivas: qué son, cómo las identificamos y cómo salimos de ellas.

## **MÓDULO IV: COACHING DE EQUIPOS (14 hs incluye 1 jornada outdoor)**

Fundamentos de los grupos humanos. Grupo y Equipo: Definición, características y diferencias. Principios básicos. Etapas de la evolución de los equipos. La curva de rendimiento del equipo. Roles en los equipos de trabajo. Reuniones efectivas. Diferencia entre coaching individual y coaching de equipos. Gestión de la emocionalidad en los equipos. Juegos y dinámicas. Análisis de casos.

## **MÓDULO V: COACHING EJECUTIVO (6 hs)**

Definición y aplicación del Coaching Ejecutivo. Ámbitos de intervención. Características y diferencias entre Coaching, Mentoring y Consultoría. Vinculación y diferencias entre el Coaching Ejecutivo y otros tipos de Coaching. ¿Por qué / Para qué contratar a un Coach?.

Necesidades de la Organización. Resultados de Negocio. Necesidades del Coachee. Contrato de Coaching. ¿Para quién trabaja el Coach?. Actores en el Proceso de Coaching. Metodología para Coaching Ejecutivo.

### ***Bibliografía.***

- "Actos del lenguaje: la escucha" - Rafael Echeverría - Ed. Granica
- "Coaching" - Robert Dilts - Ed. Urano
- "Coaching: el arte de soplar las brasas" - Leonardo Wolk - Ed. Gran Aldea
- "Coaching en acción"- D. Dotlich y P. Cairo - Ed. Paidós Empresa
- "Competencias del Coaching Aplicadas" - Damián Goldvarg/Norma Perel - Ed. Granica
- "Comunicación no violenta" - Marshall B. Rosenberg - Ed. Gran Aldea
- "Del Ser al Hacer" - Humberto Maturana Romesín/ Bernhard Pörksen - Ed. Granica
- "El factor humano" - John Carlin - Ed. Seix Barral
- "El hombre en busca de sentido" Viktor E. Frankl - Ed. Herder
- "El poder de la palabra" - Robert Dilts - Ed. Urano
- "Empresas que sobresalen"- Jim Collins - Ed. Norma
- "La empresa emergente" - Rafael Echeverría - Ed. Granica
- "La inteligencia emocional" - Daniel Goleman - Ed. Vergara
- "La solución Mindfulness. Prácticas cotidianas para problemas cotidianos"- Ronald D. Siegel - Ed.
- Desclee de Brouwer
- "Gestalt para principiantes" - Sergio Sinay, Pablo Basberg - E. Naciente Bs As. Argentina.
- "Pautas lingüísticas" - Lic. Eduardo Carabelli
- "El Darse cuenta" - John O. Stevens- Ed. Cuatro vientos. Chile 1976. Cap I
- "Sabiduría de los Equipos" - Jon Katzenbach y D. Smith - Ed. Díaz de Santos
- "Ontología del lenguaje" - Rafael Echeverría - Ed Granica
- "Vivir con plenitud las crisis" - Jon Kabat-Zinn - Ed. Kairós