

SEMINARIO-TALLER: COACHING EMPRESARIAL

Atrévete a liberar tu potencial...!

Coaching, la disciplina de las Metas...

Las personas tienen dentro de sí mismas todo lo necesario para tener éxito. Cada persona posee en ella misma todos los recursos necesarios para el cambio.

Cambiar en la vida, es primeramente cambiar en lo más profundo de uno mismo. Se puede realizar un gran cambio de comportamiento, pero para que sea efectivo, ha tenido que ser experimentado en el nivel de las emociones y los sentimientos.

Tener un objetivo presente, produce fuerza, motivación y seguridad. Aquella persona que sabe lo que quiere de manera concreta, genera de manera inmediata en sí mismo una estrategia neuronal de éxito que le da el potencial de encontrarlo.

OBJETIVO GENERAL:

Que el participante aprenda de forma efectiva la disciplina del Coaching como herramienta clave del liderazgo y que sea capaz de implementarlo en su vida personal y profesional.

OBJETIVO ESPECIFICO:

- ✚ Aprenda a desarrollar su potencial a través de esta poderosa herramienta.
- ✚ Tome conciencia de sus capacidades y habilidades.
- ✚ Implemente de forma práctica la metodología en casos reales.
- ✚ Sea capaz de generar una nueva forma de ver su vida personal y profesional con más recursos.
- ✚ Aprenda el secreto del cambio real tanto en su vida profesional como personal.
- ✚ Generar una sinergia de superación personal en los participantes además de su integración.

DIRIGIDO A:

Directores, Gerentes, Empresarios, Líderes de grupos, Ejecutivos y Profesionistas que deseen desarrollar esta innovadora herramienta.

Duración: 20 horas.
Fecha: 22, 29 de Enero y 05 Febrero del 2010.
Horario: de 9:00 a 13:00 y 15:00 a 18:00 hrs.
Lugar: Sala Magna, CANACINTRA Los Mochis.
Expositor: Sael Barraza, Coach profesional

INVERSION:

NORMAL: \$4,000 AFILIADOS: \$3,500 (Precios más IVA, por persona)

*Precio especial para grupos de 4 o más integrantes.

INCLUYE:

- 20 hrs de capacitación teórico/práctico
- Material didáctico por persona.
- Reconocimiento de participación
- Coffe break

TEMARIO:

MÓDULO I:

FUNDAMENTOS DEL COACHING

- Historia y definiciones
- Que no es coaching
- Tipos de coaching
- Fundamentos del coaching
- El coaching como herramienta del líder
- El cambio y su resistencia
- La autoconciencia y el aprendizaje
- El proceso del coaching
- Estado actual y estado deseado
- Las competencias del coaching
- La ética en el coaching
- El proceso de la transición

MÓDULO II:

PREGUNTAS POTENTES Y EL FEED BACK

- La mayéutica en el coaching
- Las características de la pregunta poderosa
- Catálogo de preguntas potentes
- Objetivos del feed back
- La calibración en el feed back
- EL reconocimiento
- La inspiración y la motivación
- La metáfora como herramienta de feed back

MÓDULO III:

PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA

- Fundamentos de la PNL
- Mapas mentales
- Rapport
- Calibración y el acompasamiento
- Anclas
- Estados potenciales
- Posiciones perceptivas
- Canales de acceso

MÓDULO IV:

INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Fundamentos de la emocionalidad
- La emocionalidad y los juicios
- Auto-observación de las emociones
- Estados de ánimo básicos
- Competencias emocionales
- Llaves de la inteligencia emocional
- La identidad y el autoestima
- Apego y expectativas
- Ciclo de la frustración

MÓDULO V:

ONTOLOGIA DEL LENGUAJE

- El fundamento del lenguaje
- El poder del lenguaje
- Los actos lingüísticos
- Las afirmaciones
- Las declaraciones
- Las promesas y peticiones
- Los juicios
- El poder de las conversaciones en la empresa.

MÓDULO VI:

EL PODER DE LAS METAS

- Que son las metas
- La importancia de las metas
- El coaching y las metas
- La rueda de la vida
- Los 4 pilares de la meta
- Punto palanca y el punto impacto
- Análisis de la meta
- Metas a largo plazo

MÓDULO VII:

LOS VALORES Y LAS CREENCIAS

- Fundamentos de los valores
- Que son los valores
- Trabajando los valores
- Jerarquía de los valores
- Rueda de valores
- Punto palanca e impacto en los valores
- Reforzando los valores
- Fundamentos de las creencias
- Que son las creencias
- Identificando las creencias
- Cambio de creencias

MODULO VIII:

PLAN DE ACCION Y LA SESION DE COACHING

- El compromiso en la acción
- Diseñando el plan de acción
- La línea del tiempo
- Identificando nuevas perspectivas
- La sesión de coaching
- El impacto de la sesión en el coaching
- Viviendo una sesión en público

MODULO IX:

EI COACHING EN LA EMPRESA

- La implementación en la empresa
- El gerente tradicional VS gerente coach
- La gestión del cambio
- Formación de equipos de alto desempeño
- Coaching en las ventas
- Condiciones de éxito del coaching.
- Presentación de proyectos de coaching

CUPO LIMITADO!

REGISTRA TU PARTICIPACION:

Ing. Carlos Alberto Vázquez Medina
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL
cvazquez@canacintramochois.org.mx

Tel: 8 12 45 53