

Curso

Curso en Coaching Ejecutivo



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Coaching Ejecutivo

1. Sobre Inesem

2. Curso en Coaching Ejecutivo

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

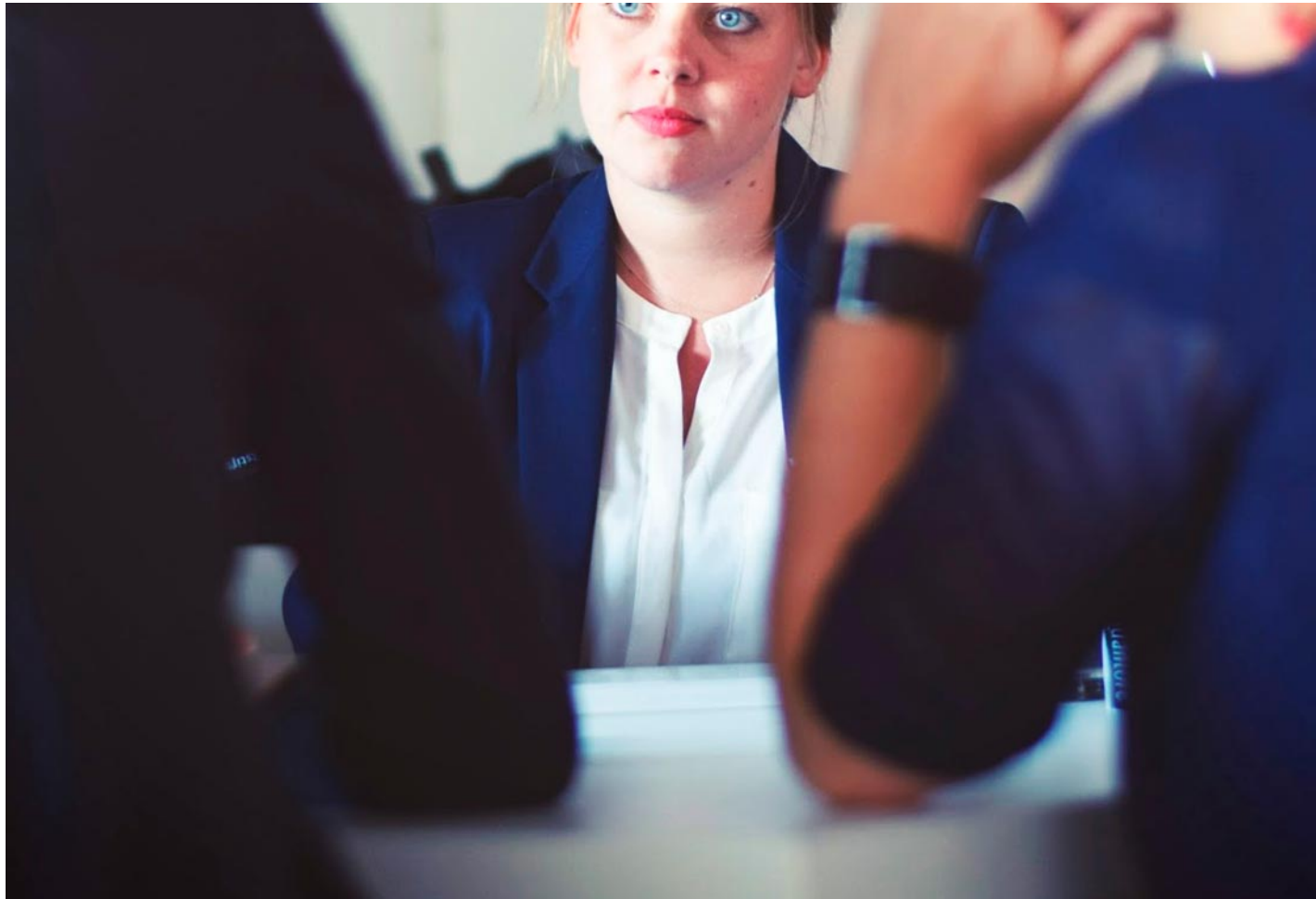


INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Coaching Ejecutivo



DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

Este curso aporta los conocimientos requeridos para desenvolverse de manera profesional, en la respuesta de las nuevas necesidades que tienen las diferentes empresas y directivos para el desarrollo del potencial máximo y así poder realizar una mejora de su desempeño. En el mercado laboral se demandan coaches cualificados para dar respuesta a los diferentes retos de las empresas, con mayor énfasis en una eficaz gestión del cambio y en la implementación de nuevos modelos de liderazgo. Con INESEM BUSINESS SCHOOL podrás adquirir esta titulación de manera profesional y con un valor añadido de calidad, ya que somos pioneros en la formación de diferentes ámbitos de profesionalización.

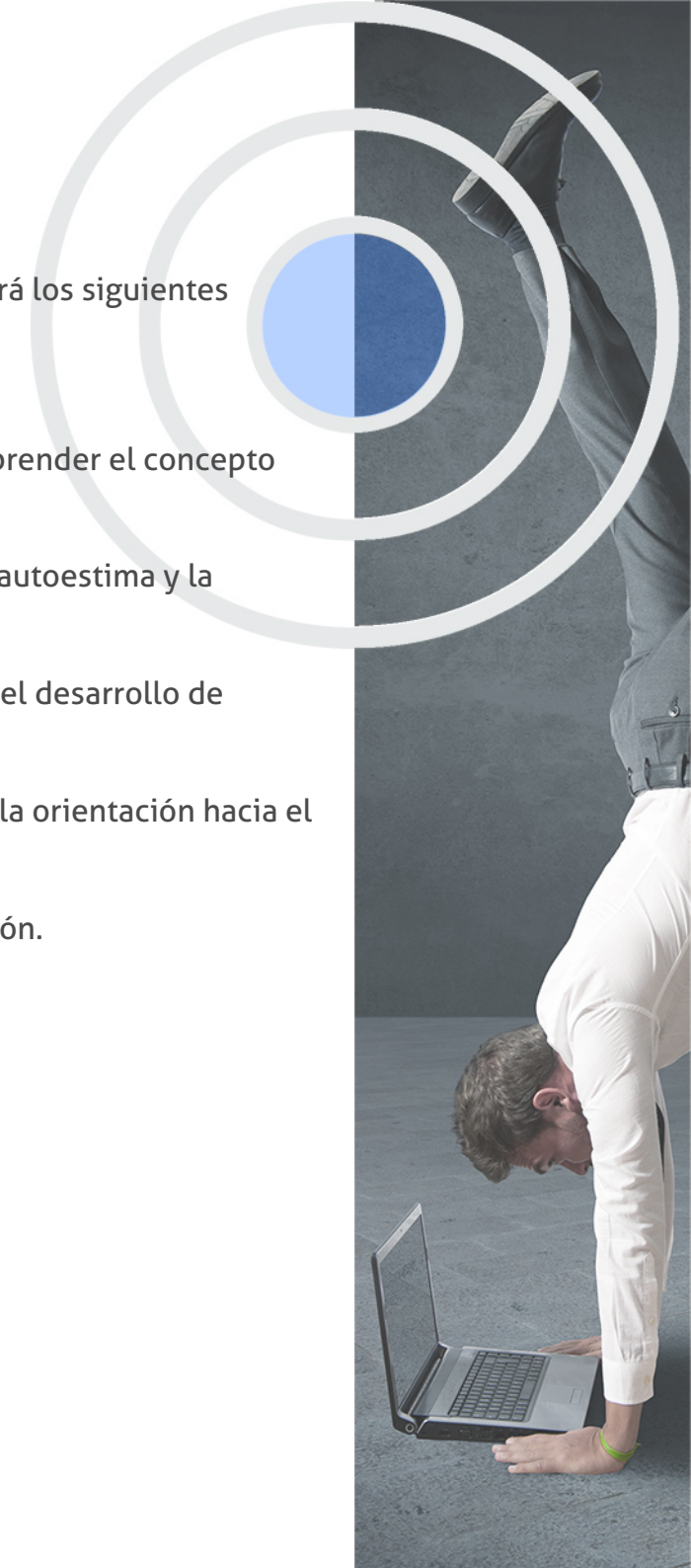
A quién va dirigido

Los profesionales dedicados al área de las ciencias económicas y empresariales, como gerentes, jefes de departamento, entre otros, son los principales beneficiarios del Curso Coaching Ejecutivo. Igualmente, cualquier persona interesada en conseguir habilidades para el desarrollo empresarial, podrá completar este curso.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Coaching Ejecutivo** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Con el Curso Coaching Ejecutivo, conseguirás comprender el concepto de coaching.
- Desarrollar aspectos básicos del coaching como la autoestima y la autoconfianza.
- Conocer las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias.
- Llevar a cabo la gestión de uno mismo y de otros y la orientación hacia el logro.
- Dominar los estilos y fases de una buena negociación.
- Estudiar las características del sujeto negociador.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Coaching Ejecutivo, te preparará para conocer la importancia del coaching dentro de una organización, mediante el liderazgo, el poder y la ética. Asimismo, estudiarás el proceso de coaching y las habilidades necesarias para afrontar este proceso. Igualmente, te adentrarás en el coaching ejecutivo, por medio de los modelos organizativos, mientras que comprenderás la figura del sujeto negociador y la influencia del entorno laboral.

Salidas Laborales

Los estudiantes que realicen de forma adecuada el Curso Coaching Ejecutivo, conseguirán realizar su labor, llevando a cabo el trabajo de un Curso en Coaching Ejecutivo. Igualmente, estarán preparados para ocupar otros puestos como Jefe de Departamento, Asesor Empresarial, Responsable de Reclutamiento, Profesional de Recursos Humanos, Técnico Laboral, etc.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

02

Empleabilidad y desarrollo profesional



03

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.



04

Facilidades Económicas y Financieras



05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Curso en Coaching Ejecutivo

Módulo 1. **Fundamentos del coaching**

Módulo 2. **Principios del coaching ejecutivo**

Módulo 1. Fundamentos del 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

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.

El coach

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

Unidad didáctica 11.

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 12.

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 13.

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 2.

Principios del coaching ejecutivo

Unidad didáctica 1.

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 2.

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 3.

Gerencia con pnl y características personales

- 1. Niveles lógicos de cambio
- 2. Características personales
- 3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
- 4. Liderazgo

Unidad didáctica 4.

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 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.
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

Unidad didáctica 7.
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 8.
La negociación

- 1. Concepto de negociación
- 2. Estilos de negociación
- 3. Los cambios de la negociación
- 4. Fases de la negociación

Unidad didáctica 9.
Técnicas de negociación

- 1. Estrategias de negociación
- 2. Tácticas de negociación
- 3. Cuestiones prácticas

Unidad didáctica 10.
La figura del sujeto negociador

- 1. La personalidad del negociador
- 2. Habilidades del negociador
- 3. Características del sujeto negociador
- 4. Clases de negociadores
- 5. La psicología en la negociación

Unidad didáctica 11.
Autoconocimiento y gestión del tiempo

- 1. Introducción
- 2. Diferentes hábitos
- 3. Tiempo de dedicación y tiempo de rendimiento
- 4. Cansancio y rendimiento
- 5. Influencia en el entorno laboral

Unidad didáctica 12.
Los ladrones del tiempo

- 1. Introducción
- 2. Interrupciones
- 3. Imprevistos
- 4. Reuniones
- 5. Papeleo

Unidad didáctica 13.
Delegación de las tareas

- 1. Introducción
- 2. Ventajas de la delegación
- 3. Las fases de la delegación
- 4. Qué tareas delegar

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

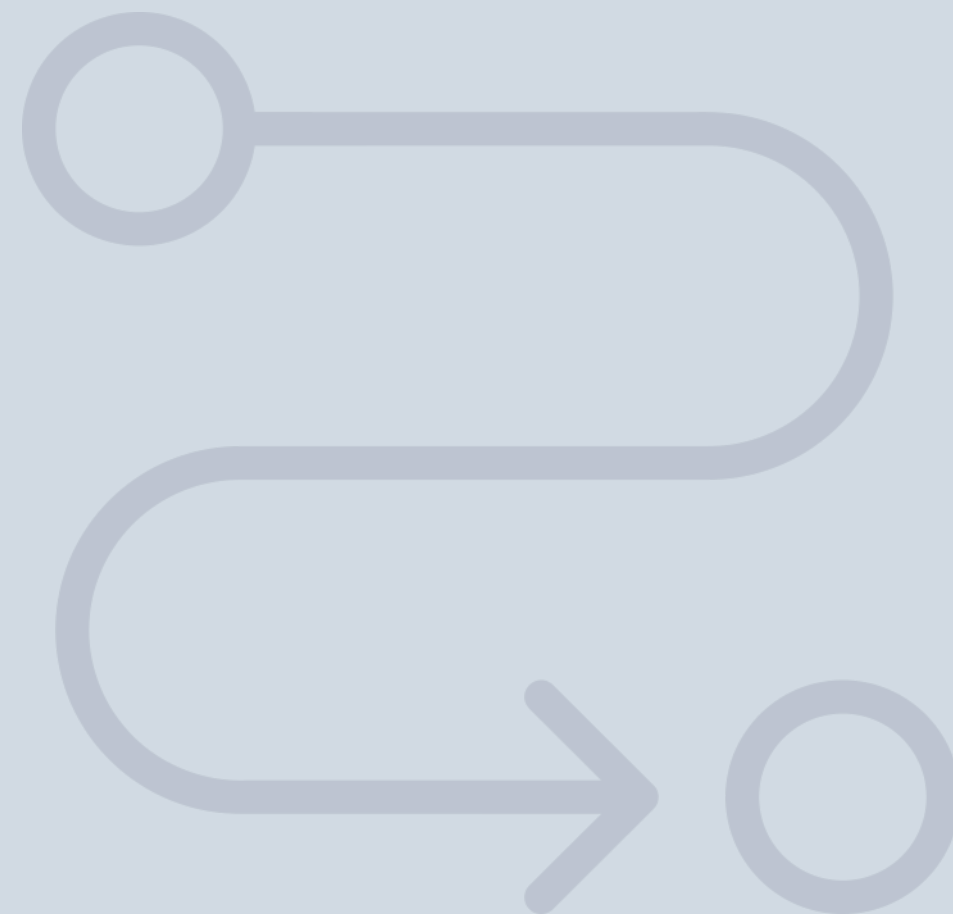
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Coaching Ejecutivo

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.