

Coaching

Coaching

Duración: 80 horas

Precio: 350 euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



© icaformación2026

Programa del curso:

MÓDULO 1: QUÉ ES Y QUÉ NO ES COACHING. ORÍGENES Y EVOLUCIÓN TEMA 1. Definición. Qué es y qué no es coaching
- Definición de coaching
- Qué es y qué no es coaching
- Los diez mitos del coaching
Lo que hemos aprendido

TEMA 2. Orígenes, evolución y futuro
- Orígenes
- Evolución: asociaciones de coaching
- Futuro
Lo que hemos aprendido

TEMA 3. Fuentes de coaching: herramientas y técnicas de otras disciplinas
- Relación entre la Programación Neuro-Lingüística (PNL) y el coaching
- El proceso de aprendizaje según la PNL
- Establecer rapport según la PNL
- Relación entre los 7 hábitos de la gente altamente efectiva y el coaching
- Relación entre la inteligencia emocional y el coaching
Lo que hemos aprendido MÓDULO 2: TIPOLOGÍAS DE COACHING. TENDENCIAS ACTUALES TEMA 4. Coaching ejecutivo
- ¿Qué es el coaching ejecutivo?
- Características del directivo-coach
- Supervisión basada en coaching
Lo que hemos aprendido

TEMA 5. Coaching personal
- ¿Qué es el coaching personal?
- Elementos diferenciales del coaching personal
- Casos en los que no debe continuar la relación de coaching
- Ejemplos de coaching personal
Lo que hemos aprendido

TEMA 6. Coaching de equipos
- Desarrollo de los equipos
- Características de un equipo de alto rendimiento
- Roles de los miembros de un equipo
- El coaching aplicado a los equipos
Lo que hemos aprendido MÓDULO 3: COMPETENCIAS CLAVE DEL COACH TEMA 7. Comunicación eficaz: la herramienta fundamental del coach
- El proceso de comunicación
- El feedback o retroalimentación
Lo que hemos aprendido

© icaformación2026

TEMA 8. Asertividad y escucha activa
- Comunicación asertiva
- La escucha activa
Lo que hemos aprendido

TEMA 9. Competencias de un coach profesional
- Introducción
- Estudio de las principales competencias
Lo que hemos aprendido MÓDULO 4: FASES EN LA CONVERSACIÓN DE COACHING TEMA 10. Estructura básica de la conversación
- Etapas en la conversación de coaching
- Herramientas esenciales en todas las etapas
Lo que hemos aprendido

TEMA 11. El cliente es el experto
- Introducción
- Tener un propósito en la vida
- Valores del cliente
- Equilibrio en todas las áreas
- Responsabilidad del cliente
- El contrincante interno
- Visualización
Lo que hemos aprendido

TEMA 12. El coach en la práctica
- Introducción
- Acuerdo de coaching
- Logística del coaching
- El coach en acción
- El compromiso del coach
- Ponerse otro sombrero
- Modalidad de coaching
- Marco de creencias
- Los clarificadores
Lo que hemos aprendido MÓDULO 5: ERRORES Y PREGUNTAS EN COACHING TEMA 13. Los errores más comunes en coaching
- Introducción
- Errores relacionados con la escucha profunda
- Errores habituales en un coach al tratar de aplicar las competencias de coaching
- Errores durante la conversación de coaching
Lo que hemos aprendido

TEMA 14. Preguntas poderosas
- Preguntas previas al proceso de coaching
- Preguntas poderosas al inicio del proceso de coaching
- Preguntas en cada fase del proceso
- Preguntas para desarrollar las competencias
- Algunos ejemplos de preguntas de reflexión
- Preguntas para desvelar el propósito en la vida del cliente
- Preguntas que pueden ayudar a que el cliente se haga consciente de sus valores
- Preguntas para descubrir y retar al contrincante interno
- Elementos que aceleran el proceso
Lo que hemos aprendido

BIBLIOGRAFÍA

© icaformación2026

© icaformación2026