

Curso Superior de *Coaching Estratégico*



“No se puede tensar el arco sin tener una diana a la que apuntar”

León Battista Alberti (1404-1472)

¿Por qué este curso?



Una característica común a todas las empresas de éxito, independientemente de su tamaño o sector de actividad, es su capacidad para desarrollar su talento directivo. Estas empresas comprenden y asumen que el éxito de sus estrategias depende de que su organización solo puede crecer en la medida en que crezcan sus integrantes

La complejidad, el liderazgo, el trabajo en equipo, la toma de decisiones, la confianza, el compromiso, ...requieren un lugar privilegiado en los modelos de gestión de los Recursos Humanos. En este sentido, el coaching ha demostrado su validez y eficacia como metodología científica para llevar a cabo planes personales, grupales y organizativos.

Conscientes de esta realidad, y desde nuestra experiencia, **Fundesem**, **Key Executive** y **Eurotalent** hemos unido nuestras fuerzas para desarrollar un programa de formación que permita a los gerentes y directivos de las empresas acceder a una formación de primer nivel en el ámbito del coaching ejecutivo. Fruto de esta colaboración surge el **Curso Superior de Coaching Estratégico**, a través del cual pretendemos alcanzar objetivos como:

- Formar y guiar a los profesionales interesados en desarrollarse como coaches ejecutivos.
- Profundizar en el conocimiento de las técnicas de coaching y desarrollar las habilidades de coaching en las empresas.
- Acompañar a las empresas en la gestión del desarrollo, potenciación y fidelización del talento de sus personas.
- Crear un proceso de formación que permita convertir el proceso de coaching ejecutivo en un proceso habitual en la planificación estratégica del desarrollo profesional y personal de los recursos humanos.

El título será reconocido por la **Asociación Española de Coaching y Consultoría de Proceso (AECOP)** perteneciente a la **European Mentoring and Coaching Council (EMCC)**

Valores inspiradores

Humanismo

“Tolerancia y respeto por la persona y voluntad de desarrollo”

Liderazgo, rigor e innovación

“Marcando la pauta para generar la tendencia”

Alto nivel de exigencia y compromiso

“Involucración individual y con el equipo”

Integridad y transparencia

“Desde la ética más estricta”

Entusiasmo por el cliente

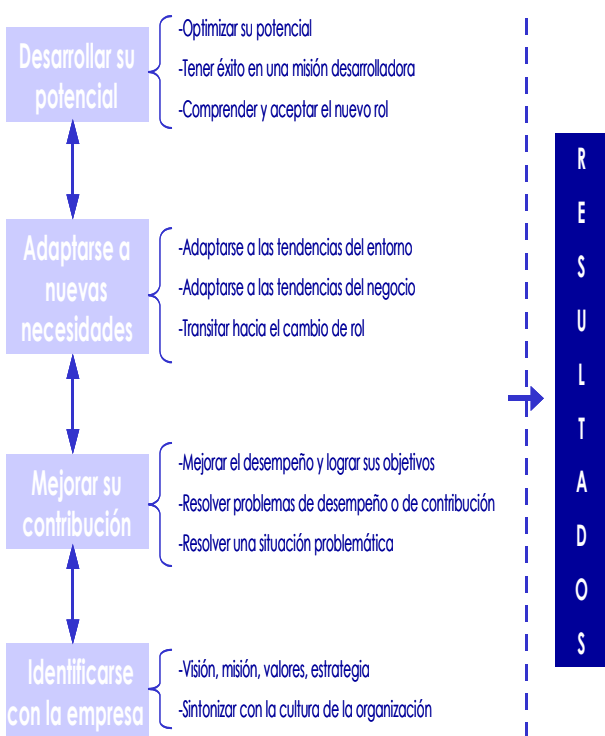
“Superando sus expectativas”

“En esta la segunda década del s XXI debemos reinventar el concepto de humildad . Tradicionalmente lo hemos entendido como un actitud pasiva y sumisa, de reacción ante las circunstancias, cuando no, de falsa modestia. La humildad, que procede del latín “humus, la tierra fértil”, significa en realidad el cuestionamiento de las cosas , la búsqueda permanente de aprendizaje, el desarrollo integral y el crecimiento para ayudar generosamente a los demás a que sigan creciendo. Esa humildad, sanamente orgullosa marca la diferencia”

Juan Carlos Cubeiro
Presidente de Eurotalent.



Qué es el Coaching Ejecutivo y qué valor aporta



Es una disciplina orientada al desarrollo del directivo o profesional en tres niveles: personal, como líder de un equipo y como miembro de una organización. Se compone de un conjunto de técnicas y herramientas sistematizadas para llevar a cabo un proceso de apoyo individualizado a la persona, para que desarrolle todo su talento, potencias y capacidades.

Siendo un catalizador de procesos de cambio, busca activar el máximo potencial de la persona mediante la reflexión confidencial con un coach al que da a conocer su historia y su propósito profesional, para que le ayude a concretar su compromiso con un plan de acción y le acompañe en la gestión del mismo hasta lograr su cumplimiento.

La clave de este proceso de acompañamiento radica en conseguir que el pupilo libere su talento a través de la detección de sus puntos fuertes, de sus oportunidades de mejora y de la elaboración y seguimiento de unos objetivos acordes con su proyecto profesional, cuyo cumplimiento se mide a través de comportamientos observables.

La alianza de Fundesem y Eurotalent-Key Executive proponiendo un **Curso Superior de Coaching Estratégico** obedece al convencimiento de que la calidad del tejido productivo español está directamente relacionada con su calidad directiva, cuyo desarrollo depende de su entrenamiento específico a través del Coaching Ejecutivo.

VENTAJAS DEL COACHING EJECUTIVO

Desarrollo directivo contextualizado para que genere un valor apreciable tanto para el directivo como para su organización.

Los expertos han calculado que la rentabilidad del coaching supera el 600% (Manchester Inc.)

En los tres últimos años, más de cuatrocientas empresas en nuestro país han confirmado que para potenciar el liderazgo a todos los niveles de su organización, el coaching se ha revelado como una herramienta imprescindible.

Si menos del 10% de las estrategias (profesionales y organizativas) bien diseñadas se implantan adecuadamente, se estima que tras un proceso de coaching los objetivos planteados se alcanzan en más del 85%.

Dirigido a:



Por sus especiales características, este programa está dirigido a directivos y profesionales con experiencia, particularmente los siguientes:

- Gerentes y directivos de empresa que deseen adquirir habilidades de coach.
- Profesionales de los Recursos Humanos que deban llevar a cabo e implantar procesos de coaching.
- Consultores que desarrollen su actividad profesional en el ámbito de los Recursos Humanos.
- Coaches que deban mejorar su formación o actualizar sus conocimientos y experiencias.
- En general, cualquier persona que tenga a su cargo equipos humanos.

Existe un lugar en el universo que con toda seguridad puedes mejorar, y eres tú mismo.

Aldous Huxley

Metodología de trabajo

Un programa como el que presentamos requiere de una profunda interacción teoría-práctica, que permita aplicar en la realidad cotidiana de los asistentes los conceptos, herramientas y técnicas expuestas durante el programa. Por ello trabajaremos con una metodología basada de aprendizaje experiencial:

- **Debate y participación activa** de los asistentes. Se trata de fomentar la reflexión, el diálogo y el intercambio de ideas.
- **Observación de sesiones de coaching** en el aula.
- Durante el ciclo II, cada participante recibe **su propio proceso de coaching** estratégico en 4 sesiones, para vivir su experiencia de coaching como pupilo.
- Finalmente, el participante **realiza prácticas reales como coach** estratégico, liderando varios procesos de coaching. Dispondrá de sesiones especiales de **supervisión** y puesta en común en grupos reducidos para contrastar la eficacia en la aplicación del proceso de coaching en la práctica.





Desarrollo y Duración

El Curso Superior de Coaching Estratégico tiene una duración total de 150 horas lectivas, distribuidas entre el Ciclo I (40 horas) y el Ciclo II (115 horas).

El ciclo I consta de 40 horas lectivas, incluyendo sesiones prácticas de coaching en el aula.

El Ciclo II consta de 115 horas lectivas, distribuidas de la siguiente de manera:

- 65 horas de formación en el aula
- 10 horas participando como pupilo en un proceso de coaching individual
- 25 horas de prácticas de coaching de cada uno de los alumnos.
- 15 horas de supervisión en grupo reducido de las prácticas realizadas por los alumnos.

Titulación

CICLO I:

Como titulado de los programas MASTER de Fundesem, ahora puedes obtener la titulación del Master que realizaste, con la **ESPECIALIDAD EN COACHING**.

Si no eres titulado MASTER de Fundesem, también podrás acceder a esta especialización con la que obtendrás el **TÍTULO DE PROGRAMA SUPERIOR EN COACHING ESATRATÉGICO (Ciclo I)**.

CICLO II:

El alumno que supere el Ciclo II obtendrá su correspondiente título, emitido por Fundesem, Eurotalent y Key Executive, de **CURSO SUPERIOR EN COACHING ESTRATÉGICO**. El título será reconocido por la **A Asociación Española de Coaching y Consultoría de Proceso (AECOP)** perteneciente a la **European Mentoring and Coaching Council (EMCC)**



www.aecop.net

AECOP es la Institución de referencia del coaching empresarial y ejecutivo de España.

AECOP acredita a profesionales que prueben haber reflexionado sobre sí mismos y que reconocen la necesidad de la formación y reflexión continuas sobre su trabajo.

AECOP se abre también a ejecutivos, directivos y profesionales que, sin ejercer la profesión de coach, creen en las habilidades y herramientas de desarrollo personal y grupal que proporciona el Coaching.



The European Mentoring & Coaching Council (EMCC) es la institución que promueve el conocimiento de las mejores prácticas en mentoring y coaching. El Consejo pan-europeo de EMCC está presente en los Países que han aceptado estas prácticas de manera profesional, técnica y científica.

EMCC de validez europea a sus certificaciones profesionales en ambas prácticas.



Ciclo I

El objetivo del Ciclo I es adquirir, con un enfoque práctico y aplicado, un conocimiento nuclear del coaching, las herramientas y método de trabajo que se aplica en un proceso de coaching estratégico en la empresa.

El Ciclo I tiene una duración total de 40 horas lectivas presenciales, completadas con ejercicios, lecturas y tareas individuales, fuera del horario lectivo. Asimismo, en el aula se realizarán sesiones de coaching para desarrollar al máximo el aprendizaje práctico del alumno.

1. COACHING: CONCEPTO Y APLICACIONES (20 horas)

- Origen y sentido del coaching
- El coaching y otras disciplinas
- Modalidades de coaching
- Coaching desde el punto de vista de la estrategia de la empresa.
- Fundamentos del coaching
- Protagonistas del coaching . Competencias básicas de coach descritas por EMCC/AECOP.
- El papel del coaching y el desarrollo del liderazgo.
- El coaching en diferentes escenarios estratégicos de las empresas.
- El coaching para marcar la diferencia.

2. METODOLOGÍA DEL COACHING ESTRATÉGICO (20 horas)

- Las fases del proceso de coaching individual
- Las sesiones de coaching y sus objetivos
- Metodología de la entrevista
- Errores más habituales durante el proceso
- La confidencialidad del proceso
- El coaching estratégico
- La primera sesión de coaching Individual
- Los objetivos más frecuentes del proceso de coaching
- Herramientas a utilizar durante la primera sesión.
- Desarrollo de las sesiones intermedias
- La última sesión y el cierre del proceso de coaching.

Ciclo II

El objetivo del Ciclo II es adquirir, con un enfoque práctico y aplicado, un conocimiento profundo y completo del coaching estratégico, su aplicación práctica por parte del alumno que trabajará como pupilo y como coach supervisado por un tutor, así como las diferentes aplicaciones de la metodología del coaching.

Para acceder al Ciclo II el alumno deberá haber completado satisfactoriamente el Ciclo I.

El Ciclo II consta de 115 horas lectivas, distribuidas de la siguiente de manera:

- 65 horas de formación en el aula
- 10 horas participando como pupilo en un proceso de coaching individual
- 25 horas de prácticas de coaching de cada uno de los alumnos.
- 15 horas de supervisión en grupo reducido de las prácticas realizadas por los alumnos.

1. AUTOCONOCIMIENTO EN EL COACHING (20 horas)

- Aspectos clave en el proceso de coaching
- Coaching e Inteligencia Emocional
- El papel de la comunicación
- Coaching Ejecutivo y PNL
- Creencias y cambio de hábitos
- Los tres niveles de diversidad.
- Estilos de Aprendizaje
- Diversigramas: personalidades y evolución

2. COACHING DE EQUIPO (15 horas)

- Coaching de Equipo
- Diagnóstico de la situación
- Las seis claves de un equipo de VERDAD
- Visión, misión y valores del equipo
- Desarrollo de la confianza
- Enfoque profesional de análisis y toma de decisiones en el equipo
- Reglas de compromiso y plan de acción del equipo

3. COACHING ORGANIZATIVO : EL LIDER COMO COACH (10 horas)

- El líder como coach
- Cambio de paradigma y calidad directiva
- El cambio de rol del líder para detectar talento
- La potenciación del talento de los colaboradores
- El valor del liderazgo como talento directivo.
- Las 7 actividades del líder
- Principales variables de clima
- Habilidades de coaching para el directivo
- La inteligencia emocional del líder
- La generación de un clima emocionalmente inteligente
- Proceso de coaching, momentos humanos. El jefe tóxico.
- Autoanálisis

4. EL ROL PROFESIONAL DEL COACH (20 horas)

- El coaching como ciencia, arte y vida
- El perfil del coach: Competencias básicas de coach descritas por EMCC/AECOP. Habilidades específicas de coaching
- El perfil del Coach: puntos fuertes y oportunidades de mejora.
- Código de conducta. Valores. Ética. El código ético de EMCC/AECOP.
- Coaching de Carrera profesional: Factores de éxito.
- Construir una marca profesional a través del coaching.

Profesorado

Juan Carlos Cubeiro *Presidente de Eurotalent*

Referente español en Management, está considerado uno de los mayores expertos españoles en Talento, Liderazgo y Coaching

Desde 1987 ha trabajado como consultor experto en Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Areté y HayGroup, donde fue Director Europeo de Gestión y Desarrollo del Talento. En estos años ha dirigido proyectos de consultoría estratégica para centenares de compañías, entre ellas el 80% de las 500 mayores empresas españolas. Con anterioridad, ha formado parte de la Dirección Mundial de Recursos Humanos de Honeywell en Minneapolis (1987) y de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (1981-1986) en Santander.



Desde 2001 es Presidente de Eurotalent logrando situarla como la empresa de consultoría de referencia en coaching estratégico en España. Es el coach con más experiencia y mayor número de directores generales de nuestro país.

Director de la Escuela Superior de Coaching y del Executive MPA (MBA basado en las Personas) en San Pablo-CEU y del Curso Superior de Coaching de la Escuela de Negocios Caixa Nova. Profesor de Liderazgo y Dinamización de Equipos en la Universidad de Deusto desde 1997, profesor de Estrategia y Gestión del talento en San Pablo-CEU y ESADE, interviene como experto docente en diez de las once mejores escuelas de negocio de nuestro país

Autor de 25 libros, entre ellos la trilogía de "La sensación de fluidez", libro de gestión preferido por los directivos de nuestro país, y la pentalogía del deporte, iniciada con: "Liderazgo, empresa y deporte", Premio ensayo de la Fundación Everis

Ponente de reconocido prestigio nacional e internacional, ha sido invitado a dar conferencias en distintas ciudades de España y del mundo. Invitado como experto en programas y debates especializados en televisión y radio, colabora habitualmente con la prensa económica española, en diarios como El Economista, Infoempleo, Expansión y Cinco Días, así como con las revistas de mayor prestigio como Emprendedores, Capital, Actualidad Económica o Executive Excellence, entre otras.

Presidente de Honor de la Asociación Española de Coaching (AECOP), Presidente del Instituto Europeo de Gestión de la Diversidad en España y Consejero mundial de HR.com la mayor publicación electrónica de su especialidad en el mundo.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y en Derecho por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), diplomado en Marketing Internacional por la Saint Louis University

Profesorado

Irene Martínez.

Licenciada en Psicología y Licenciada en Ciencias del Trabajo, postgrado en Gestión de Recursos Humanos y graduada en el Programa de Gerencia de Empresas de APD – CED. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de consultoría de Recursos Humanos, como Directora en KEY EXECUTIVE, en CREADE, y en la empresa privada, como Jefe de Desarrollo de Recursos Humanos en COLEBEGA SA(COCA – COLA). Experta en Desarrollo Directivo y Carreras profesionales, Headhunting y Evaluación de Potenciales. Articulista en prensa y ponente en Jornadas especializadas. Profesora en Escuelas de Negocios y Masters universitarios.

Diego Orbea,

Gerente de Eurotalent. Licenciado en Derecho por la Universidad Europea de Madrid y Master en Asesoría Fiscal en el Centro de Estudios Financieros, ha sido director de Recursos Humanos y de Compras de Softway Consulting S.A., compañía dedicada al desarrollo de software a medida. ha gestionado y elaborado proyectos de consultoría en Recursos Humanos, tanto en desarrollo y formación como en selección de personal. Ha desarrollado planes de formación para Isbán, Telefónica de España, o Fundación Once, entre otras.

José Antonio Sainz

Director General de Eurotalent. Inició su singladura profesional en banca y después como abogado en ejercicio. Ha sido Director General de distintas empresas y Diputado en las Cortes Generales. En 1992 comenzó a trabajar en una consultora internacional donde fue Director del Gabinete Jurídico, de Desarrollo de Negocio y de Relaciones Institucionales. Es profesor de Habilidades Directivas de la Universidad Comercial de Deusto. Asimismo, es profesor de Masters de RR.HH. en la Universidad Carlos III e ICADE y Coach de numerosos directivos y políticos.

Enrique Ulloa,

Director de Eurotalent Noroeste. Ingeniero Técnico por la universidad de Barcelona; Executive MBA y PAD por la Escuela de Negocios Caixanova y PDD por el IESE. Con anterioridad a su incorporación a Eurotalent fue Director General Agropecuario de Saprogal para España. Actualmente es Socio Director de Atelier Grafica Visual, de Ideo Business y de Nazcan Consulting, y colabora como profesor y en la dirección de programas como el MBA part time o el Programa de Alta Dirección de la Escuela de Negocios Caixanova.

Profesorado

Esther Delgado

Licenciada en Psicología por la Universidad de Valencia, Master en Marketing y graduada en Gerencia en IESEE. Especializada en desarrollo y mejora profesional de directivos y ejecutivos, como docente en formación de habilidades directivas e inteligencia emocional, y coach para ejecutivos. Con más de 15 años de experiencia profesional, ha sido consultor en Deloitte y Directora de Formación y Desarrollo en Lubasa, así como. Docente en Escuelas de Negocios y Universidades

Santiago Puebla

Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, MBA Corporativo , Diplomado en Coaching Ejecutivo por la Universidad San Pablo-CEU.

Coach Profesional Sénior. Socio certificado por AECOP (Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos). Ha desempeñado puestos de gran relevancia en España y en Europa, en organizaciones multinacionales de los sectores de Distribución (Decathlon), Banca (Kutxa),e industrial (Iturri Industrial Group). Ponente y profesor en varias escuelas de negocio y Máster MBA y executive de reconocido prestigio.

Laura Marí

Licenciada en Psicología de las organizaciones, Master en Recursos Humanos y experta en Inteligencia Emocional gracias a su formación internacional. Ha dedicado los últimos 12 años a la consultoría de empresa y a la Inteligencia Emocional. Especialista en la medición de la Inteligencia Emocional está certificada por Essi Systems para utilizar la herramienta EQ MAP. Consultora en IEi. Posee una dilatada experiencia en formación y consultoría en empresas de diferentes sectores: automoción, laboratorios farmacéuticos, construcción, alimentación, servicios, etc. Algunos de su trabajos en el área de inteligencia han sido aplicados a empresas como Danone, Amgen, Matutano, Unilever, Philips, Comsa,

Douglas Mc Encroe

Licenciado en Humanidades por la Universidad de Sydney, y diplomado en Psicología de las Organizaciones por el Instituto Tavistock. Está acreditado como senior coach por CCL, Newfield y AECOP. Director General de Douglas McEncroe Group. Aporta 25 años de experiencia como coach ejecutivo y ha trabajado como experto en desarrollo directivo y coaching para relevantes multinacionales en todo el mundo.

Profesorado

Nuria Sáez

Licenciada en Derecho con un Post grado en Marketing y gestión de empresas. Máster Practitioner certificada por el IPH y Coach profesional certificada por AECOP (Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos). Profesora y conferenciante en la Escuela de Negocios Aliter y la Escuela de Negocios CESMA. Trabajó Coaching con C mayúscula para Líder Coaches con Robert Dilts en la Universidad Franciscode Vitoria. Desarrolla programas de desarrollo personal en organizaciones: Coaching, liderazgo, inteligencia emocional y demás habilidades directivas. Consultora en proyectos de cambio y transformación organizacional.

Carmen Valls

Licenciada en Ciencias Biológicas por la Universidad Complutense de Madrid, y Diplomada en Magisterio por ESUNI. Ha sido Directora de Formación a Clientes de Cap Gemini. 20 años de experiencia en consultoría de organización y coaching ejecutivo. Miembro de la junta directiva de AECOP, formadora y directora del Programa de Coaching de La Salle IGS.

Carlos Herreros

Master of Science in Management por la London Business School. Socio Director de HFC Consultores. Presidente de AECOP. Más de 25 años de experiencia en coaching y desarrollo directivo. Colaborador de Tea-Cegos y profesor colaborador en diversas universidades y escuelas de negocios.

Manuel Seijo

Licenciado en Derecho. Director de Leister Consultores y Secretario General de AECOP. Director del IIEPP (empresa dedicada a la formación en psicología clínica y organizacional). Dirige el "Programa de Formación de Consultores Modelo Tavistock". 15 años de experiencia en consultoría de desarrollo organizacional y cambio cultural en diversas empresas.

Precio y descuentos

CICLO I: 785 €

CICLO II: 3.850 €

A los alumnos que realicen durante el curso académico (septiembre 2010-agosto 2011) EL Ciclo I y Ciclo II se les aplicará un descuento del 15% sobre la matrícula del Ciclo II.

Duración y calendario

CICLO I: 40 horas

1,8,15,22 Febrero

1,8,15,22 Marzo

CICLO II: 115 horas

29, 30 Mar

5, 6,12, 13,19, 20, 26, 27 Abr

3, 4, 10, 11, 17, 18, 24, 25, 31 Mayo

1, 7,8 Junio

Se realizará en la sede de Fundesem en **Alicante**

** Fundesem se reserva el derecho de variar el calendario de este programa, previo aviso a los asistentes.*



Información y matrícula

Información: cortuno@fundesem.es