

VI Edición

Experto Certificado en

Coaching Profesional

MELILLA

Formación Certificada por la
Asociación Española de Coaching (ASESCO) y la
European Association of Professional Coaching (EAPC)



EAPC
EUROPEAN ASSOCIATION OF
PROFESSIONAL COACHING



EMOCIONA

*“Piensa en grande, y tus hechos crecerán; piensa en pequeño,
y quedarás atrás; piensa que puedes, y podrás.”
(Napoleón Hill)*

INTRODUCCIÓN A LA FORMACIÓN EN COACHING

¿Qué es el Coaching?

El *Coaching* es un proceso de cambio desde el punto A: “dónde estoy” hasta el punto B; “dónde quiero estar”. Es el camino entre el estado actual y el estado deseado. A través de disciplinas como la Inteligencia Emocional, la Programación Neurolingüística (PNL), la Psicología Positiva y herramientas como las preguntas socráticas, diseños de superación de barreras, y muchas otras, el Coach apoya a su cliente a alcanzar sus objetivos en excelencia. El *Coaching Profesional* es un proceso de ayuda y apoyo a las personas para obtener resultados extraordinarios en sus vidas, personal y profesionalmente. Durante este proceso, los clientes profundizan en su aprendizaje, aumentan espectacularmente su rendimiento y mejoran su calidad de vida. Facilita un mayor enfoque y posibilidades de elección al cliente, y de uno mismo en el caso del auto-coaching.

¿Por qué formarse en Coaching Profesional?

Actualmente el Coaching está en alza en España, consiguiendo ser la segunda salida profesional con mayor crecimiento en los últimos años; esto es porque el Coaching es una disciplina que se puede aplicar a prácticamente cualquier área de trabajo y de vida. Cada vez son más las personas que acuden a formarse en Coaching con la intención de reciclarse y aumentar su rendimiento en sus trabajos, o para abrirse a un nuevo mercado lleno de posibilidades. En definitiva, apostar por una formación en Coaching no es sólo apostar por una salida laboral, sino también por una forma de vida en la que crecer interiormente y sacar tu máximo potencial allá donde quieras.

Objetivos de la Formación

A través de esta formación se espera que el alumno conozca los diferentes marcos teóricos por los que se mueve el Coaching, sepa diseñar un proceso de Coaching y aplicar modelos y técnicas específicos para el mismo, domine un gran repertorio de herramientas tanto de Coaching como de PNL e Inteligencia Emocional (entre otras), así como saber manejar la Escucha activa y la Pregunta como pilar fundamental del proceso de Coaching.

Finalmente, con esta formación el alumno desarrollará su capacidad de Auto-conocimiento, Liderazgo, Adaptabilidad, Superación, Optimismo y Empatía que le permitirán abordar desde una perspectiva única sus posteriores procesos de Coaching.

Acerca de EMOCIONA

EMOCIONA ofrece servicios de alta calidad en Inteligencia Emocional, Coaching y Formación, siendo la primera empresa de Coaching con un departamento de I+D que demuestra científicamente nuestros resultados. EMOCIONA está formado por un equipo de profesionales de la Psicología y el Coaching cuya misión es aportar al cliente herramientas para la gestión de emociones, la consecución de objetivos, la gestión del cambio y para conseguir el éxito personal o profesional a través de sesiones individuales, sesiones grupales, formación práctica y formación teórica. En EMOCIONA nos basamos en el respeto hacia el cliente, el entorno y la sociedad, y trabajamos desde la responsabilidad, la honestidad y el amor. Además, contamos con la **acreditación y respaldo de la Asociación Española de Coaching**, quien garantiza la certificación como Coach Asociado Certificado tras finalizar este programa, así como de la **European Association of Professional Coaching**, que garantiza la certificación de Coach Profesional Asociado (CPA).

Introducción al Método EMOCIONA

El *Método EMOCIONA* consiste en la utilización de herramientas y técnicas de Coaching, el uso de la PNL y la Inteligencia Emocional de forma holística y global para apoyar a que el cliente consiga sus objetivos. El Método EMOCIONA no se limita a la aplicación de técnicas de Coaching, sino que va mucho más allá, aplica de forma amplia el manejo de las emociones del cliente y el uso de las herramientas de PNL para la consecución de metas. Esto implica que los estudiantes del Experto en Coaching Profesional deben trabajar con ellos mismos ampliando su auto-conocimiento, interiorizando las herramientas y técnicas del manejo de emociones y de la PNL, aprender las fases de un proceso de Coaching así como sus herramientas y saber potenciar dichas herramientas utilizando la PNL y la Inteligencia Emocional.



A través de este innovador sistema de formación que ofrecemos en EMOCIONA, los estudiantes podrán adueñarse de todos los aspectos de su vida y dirigirlos para conseguir los objetivos que se marquen en cualquier faceta de la vida (mental, emocional y corporal). Esto hará que posteriormente, cuando se conviertan en Coaches Profesionales, sean capaces de aplicar las herramientas en el ámbito profesional y el ámbito personal.

CONTENIDOS

BLOQUE 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

Módulo 1. Introducción al Coaching y a la Inteligencia Emocional (30 horas).

BLOQUE 2. PROCESO DE COACHING

Módulo 2. Proceso y fases de Coaching I (30 horas).

Módulo 3. Proceso y fases de Coaching II (30 horas).

BLOQUE 3. HABILIDADES Y COMPETENCIAS DEL COACH

Módulo 4. Habilidades y herramientas del Coach (15 horas).

Módulo 5. Escuchar y Preguntar. La Inteligencia Emocional en Coaching (15 horas).

Módulo 6. Comunicación I: Lenguaje No Verbal (5 horas).

Módulo 7. Team Building. (5 horas).

Módulo 8. Programación Neurolingüística aplicada al Coaching. (15 horas).

Módulo 9. Gestión del Tiempo. (5 horas).

Módulo 10. Gestión del Cambio y Comunicación desde el Análisis Transaccional. Desarrollo de Autoestima y Feedback. (15 horas).

BLOQUE 4. AMPLIACIÓN

Módulo 11. Marketing del Coaching y Creación de Marca Personal (5 horas)

Módulo 12. Coaching Deportivo (15 horas).

BLOQUE 5. COMPETENCIAS TRANSVERSALES: INTELIGENCIA EMOCIONAL

Módulo 13. Vivencia Emocional I. Inteligencia Emocional (IE) Nivel 1: Auto-conocimiento (30 horas).

Módulo 14. Vivencia Emocional II. Inteligencia Emocional (IE) Nivel 2: Superación de barreras. (50 horas).

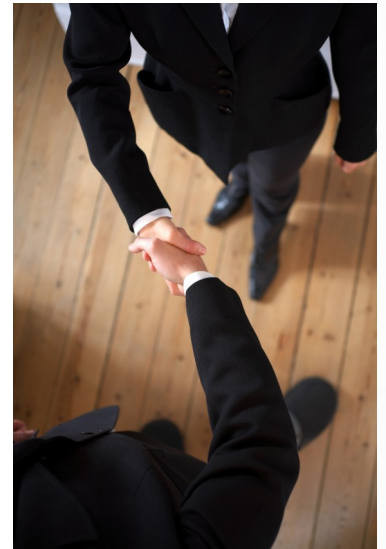
BLOQUE 6. PRÁCTICAS REALES Y PROYECTO FIN DE EXPERTO

Módulo 15. Prácticas reales y Proyecto fin de Experto en Coaching

DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LOS MÓDULOS

MÓDULO 1. Introducción al Coaching y a la Inteligencia Emocional

1. Introducción al Coaching.
 - 1.1. ¿Qué es el Coaching? Origen e Historia reciente.
 - 1.2. Definición de Coaching (ASESCO).
 - 1.3. Escuelas de Coaching.
 - 1.4. El Coach y el Coachee.
 - 1.5. Competencias y habilidades del Coach.
2. Introducción a la Inteligencia Emocional.
 - 2.1. ¿Qué es la Inteligencia Emocional? Modelos.
 - 2.2. Utilización de la I.E. en el Coaching.
3. El Ser Humano.
 - 3.1. Definición y características del Ser Humano y de la Sociedad.
 - 3.2. La confianza como base para el desarrollo.
 - 3.3. Teoría de las Necesidades de Maslow.
 - 3.4. El Iceberg Neurológico.



MÓDULO 2. Proceso y Fases de Coaching I

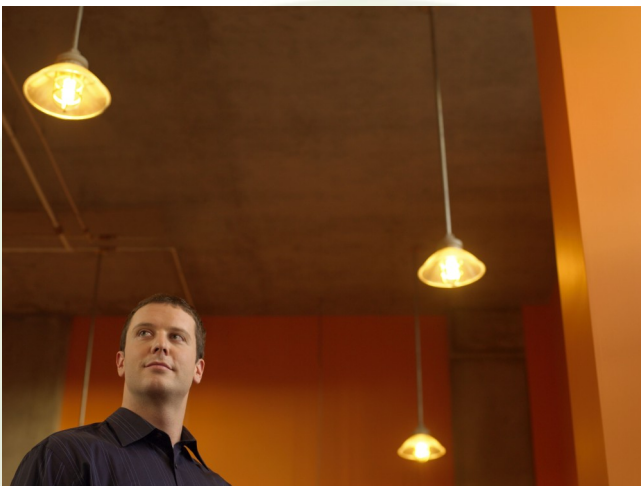
1. El Proceso de Coaching.
 - 1.1. Modelo Grow. Modelo TGROW. Modelo SMART.
 - 1.2. Pilares del Proceso de Coaching.
2. Primera fase: identificación de objetivos e indagación de valores.
 - 2.1. Identificación de objetivos META.
 - 2.2. Características de META. Características de MEGA.
 - 2.3. Definición de Éxito.
 - 2.4. Misión, Visión y Propósito.
 - 2.5. La Rueda de la Vida.
 - 2.6. Indagación de valores. El Reencuadre del mago

MÓDULO 3. Proceso y Fases de Coaching II

1. Segunda Fase: Toma de conciencia de realidad.
 - 1.1. Punto de partida.
 - 1.2. DAFO.
 - 1.3. Toma de conciencia de las emociones. Primera dimensión del Modelo de Goleman y cols.
 - 1.4. Cómo identificar y cambiar las creencias limitadoras.
2. Tercera Fase: Diseño del Plan de Acción y seguimiento.
 - 2.1. Identificación de todas las opciones.
 - 2.2. Establecer prioridades y afinación de las acciones elegidas.
 - 2.3. Efecto de la Tensión Emotiva y Tensión Creativa para alcanzar la META.
 - 2.4. Plan de Acción Ishikawa.
 - 2.5. Cómo llevar a cabo el seguimiento del Plan de Acción.

MÓDULO 4. Herramientas y Habilidades del Coach

1. Cualidades del Coach.
 - 1.1. Rapport: cómo calibrar los sistemas de comunicación, representación y expresión del Coachee y ajustar la comunicación hacia el Coachee.
 - 1.2. Asertividad: cómo comunicarse de forma Directa y No Coercitiva.
 - 1.3. Empatía: desarrollo de la capacidad para entender y sentir la situación del Coachee



- 1.4. Otras: Reformulación, Personalización-Normalización, Confrontación, Iniciar a la acción, Claridad, Visualizar y Meditación, Flexibilizar, Silencio, Humor, Intuición y Re-encuadre.

2. La Relación de Ayuda.

- 2.1. ¿Qué es la Relación de Ayuda?
- 2.2. Estilos en la Relación de Ayuda.

Duración: 15 horas.

MÓDULO 5. Escuchar y Preguntar. La Inteligencia Emocional en Coaching

1. Escuchar y Preguntar.
 - 1.1. Escucha Activa.
 - 1.2. Condicionamientos de la Escucha.
2. La Pregunta en Coaching. La herramienta más valiosa.
 - 2.1. Utilidad de las preguntas.
 - 2.2. Tipos de preguntas.
 - 2.3. Peligros de las Preguntas.
 - 2.4. Preguntas dentro del Modelo Grow.
 - 2.5. Metamodelos del Lenguaje.
3. La Inteligencia Emocional en Coaching.
 - 3.1. Aplicación del Modelo de Goleman y cols. al proceso de Coaching.
 - 3.2. Las emociones del Coach en el proceso. Gestión de tus emociones.
 - 3.3. Las emociones del Coachee en el proceso. Gestión de las emociones del Coachee.

MÓDULO 6. Lenguaje No Verbal.

1. ¿Qué es la comunicación?
 - 1.1. Proceso de Comunicación. Mapa de Comunicación. Verbal vs No Verbal
 - 1.2. Importancia del Lenguaje No Verbal.
2. Definición del Lenguaje No Verbal.
 - 2.1. Información que aporta el Lenguaje No Verbal.
 - 2.2. Congruencia e Incongruencia.
3. Claves para interpretar el Lenguaje No Verbal.
 - 3.1. Relación entre conducta y arquitectura. Espacio Interpersonal.
4. Lectura Corporal.
 - 4.1. Lectura de los Gestos.
 - 4.2. Macrogestos y Microgestos.

Duración: 5 horas.

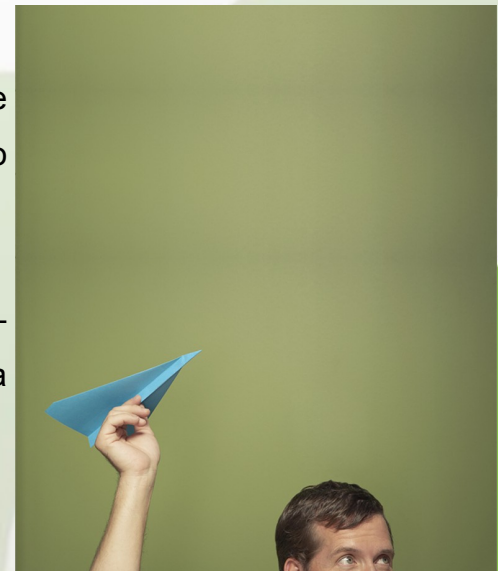
MÓDULO 7. Team Building

1. Coaching y Empresa.
2. Liderazgo.
 - 2.1. Liderazgo Resonante
3. Crear identidad de grupo.
 - 3.1. Visión, Misión y Valores.
 - 3.2. Roles de Equipo.
4. La figura del Coach en los Equipos.
5. Herramientas de Team Building.
6. Ejemplos reales aplicados en empresas por Coaches Profesionales de EMOCIONA



MÓDULO 8. Programación Neurolingüística aplicada al Coaching

1. Ontología del Lenguaje.
2. La PNL, herramienta para el cambio.
 - 2.1. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
 - 2.2. Proceso de cambio utilizando PNL.
 - 2.3. Pilares de la PNL: Preguntar, Ver, Sentir, Escuchar y Observar (VESO).
 - 2.4. Presuposiciones de la PNL.
 - 2.5. Reglas de la Mente.
 - 2.6. Sistema Representacional. Identificación de Accesos Oculares. Visual, Auditivo, Kinestésico y Diálogo Interno.
 - 2.7. Implementación de Creencias Potenciadoras.
 - 2.8. Proceso del cambio con PNL. Anclaje, Reencuadre del contexto y del contenido, Eliminación de hábitos, línea temporal, metaprogramas.
 - 2.9. Generador de un nuevo comportamiento



MÓDULO 9. Gestión del Tiempo

1. Gestión del Tiempo.
 - 1.1. Modelos de Gestión del Tiempo.
 - 1.2. Mitos en la Gestión del Tiempo: Herramientas vs Actitud.
 - 1.3. Pilares de la Gestión del Tiempo: Auto-Conocimiento, Toma de Conciencia de la Gestión Actual de Tiempo, Priorización, Identificación y Protección de Tareas Claves.
 - 1.4. Aspectos Transversales: Principio de Pareto y Ladrones del Tiempo.
 - 1.5. Planificación.
 - 1.6. Modelo Ventana de Eisenhower.

MÓDULO 10. Gestión del Cambio y Comunicación desde el Análisis Transaccional. Desarrollo de Autoestima y Feedback.

Gestión del Cambio.

1. ¿Qué es el cambio? Tipos de cambio, Miedos y resistencia al cambio.
2. Gestión del Cambio Positivo.
3. Gestión del Cambio Negativo. Curva del Duelo (Klüber-Ross)
4. Gestión del Cambio Voluntario.
5. Gestión del Cambio Involuntario.
6. Correlato Neurológico de la Gestión del Cambio.

Análisis Transaccional

1. Definición y reseña histórica. Características de la Teoría del Análisis Transaccional
2. Teoría del Padre, Adulto y Niño (PAN).
 - 2.1. Aplicaciones a la comprensión del Ser Humano y a la Comunicación.
3. Definición de la Auto-Estima desde el Análisis Transaccional.
4. Cómo trabajar la Auto-Estima y la Consecución de Objetivos desde el Análisis Transaccional.

Feedback

1. Definición de Feedback.

1.1. Persona que ofrece el Feedback. Persona que recibe el Feedback.

2. Utilización del Feedback en un proceso de Coaching.

2.1. Pasos para dar Feedback. Pasos para recibir Feedback.

2.2. Situaciones ideales para aplicar Feedback.

2.3. Situaciones NO ideales para aplicar Feedback.

MÓDULO 11: Marketing del Coaching y Creación de Marca Personal

1. Creación de la Imagen Personal (Personal Branding) en el entorno digital.

1.1. Ubicación de la Estrategia Digital dentro del Modelo de Negocio.

1.2. Claves del Branding Personal.

2. Puesta en marcha de la Identidad Digital.

2.1. Herramientas de Difusión: Web/Landing, Blog, Social Media (Redes Sociales), SEM (Publicidad en Internet).

2.2. Usos y formas de las Herramientas de Comunicación Digital: Tono de la Comunicación, Coherencia, Periodicidad, Buenas Prácticas.

MÓDULO 12: Coaching Deportivo

1. El Coaching Deportivo y sus características.

2. Ámbitos de intervención del Coaching Deportivo.

2.1. La intervención a nivel grupal o individual, en deportes colectivos o individuales.

2.2. Diferencias entre Coaching Deportivo para élite o para deporte base.

2.3. Agentes susceptibles de intervención: deportistas, entrenadores y padres.

3. Variables psicológicas implicadas en el rendimiento deportivo.



- 3.3. La ansiedad y el nivel óptimo de activación.
- 3.4. Locus de Control.
- 3.5. La concentración y atención.
- 3.6. Motivación y Establecimiento de objetivos.
- 3.7. Seguridad y Confianza.
- 3.8. Cohesión grupal y trabajo en equipo.
- 3.9. El comportamiento del entrenador y liderazgo.
- 3.10. Presión y comportamiento de los padres.

MÓDULO 13. Inteligencia Emocional Nivel 1: Auto-Conocimiento (Vivencia Emocional)

1. Auto-Conocimiento.

- 1.1. Identificar cuáles son mis mapas mentales.
- 1.2. Identificar cuáles son mis creencias limitadoras.
- 1.4. Identificación de mis valores.

2. Liderazgo.

- 2.1. Formas de crear valor.
- 2.2. Obtener resultados aumentando mi nivel de compromiso.
- 2.3. Pasar del Estado Actual al Estado Deseado.
- 2.4. Obtener resultados sin utilizar mecanismos.
- 2.5. Dinámica de trabajo en equipo y feedback sobre competición.

3. Comunicación.

- 3.1. Comunicar desde 2 perspectivas. Actitud Reactiva vs Actitud Pro-Activa.
- 3.2. Comunicar sobre cómo me siento.

4. Gestión de Emociones.

- 4.1. Expresión de las 6 emociones básicas: tristeza, enfado, alegría, miedo, asco y sorpresa.
- 4.2. Dinámica de Limpieza Emocional y trabajo del Análisis Transaccional.
- 4.3. Ciclo de la Abundancia: Dar y Recibir.
- 4.4. Gestión del Resentimiento: cómo eliminar el resentimiento.



5. Relaciones Interpersonales.

- 5.1. Dinámica práctica de conexión entre participantes.
- 5.2. Dar y Recibir Feedback.
- 5.3. Meditación Dinámica: conexión entre participantes.

MÓDULO 14: Inteligencia Emocional Nivel 2: Superación de Barreras (Vivencia Emocional)

1. Auto-Conocimiento.

- 1.1. Feedback sobre cómo me comporto que limita la relación con los demás.
- 1.2. Identificar cuáles son mis creencias limitadoras.
- 1.3. Identificar cuál es mi auténtica identidad, qué me define como personal.

2. Liderazgo.

- 2.1. Desarrollo de la capacidad para transmitir valor.
- 2.2. Desarrollo de la capacidad para crear y cambiar contextos y situaciones.
- 2.3. Dinámica práctica sobre la elección de 3 representantes del grupo.
- 2.4. Desarrollo de la capacidad para crear motivación y confianza.

3. Transparencia

- 3.1. Dinámica práctica para el desarrollo de la honestidad, sinceridad, integridad y responsabilidad.

4. Gestión de Emociones. Autocontrol Emocional.

- 4.1. Liberación de cargas emocionales.
- 4.2. Identificar el origen de las cargas emocionales negativas.
- 4.3. Desarrollo de la capacidad para cambiar la valencia de la emoción, de negativa a positiva.
- 4.4. Limpieza Emocional: Catarsis.
- 4.5. Establecimiento de una nueva estructura emocional adaptativa.

5. Superación.

- 5.1. Desarrollo de la capacidad para reírse de uno mismo. Reírse de mis fallos y limitaciones.
- 5.2. Dinámica práctica para romper barreras y actuar de una forma nueva y contraria a la habitual.
- 5.3. Dinámica práctica para conectar y crear confianza con personas desconocidas.

MÓDULO 15. Prácticas Reales y Proyecto Fin de Experto

Prácticas Reales

1. Realizar al menos 3 procesos de Coaching completos con 3 personas diferentes y desconocidas por el alumno/a.
2. Asistir a las supervisiones prácticas en las que se hará una revisión y ajuste de los procesos de Coaching reales.

Proyecto Fin de Experto

Los estudiantes realizarán un proyecto que incluirá una descripción de uno de los procesos de Coaching llevados a cabo; en éste se incluirá el objetivo del cliente, descripción de todas las fases del proceso, los modelos teóricos aplicados, las herramientas utilizadas así como posibles vías alternativas que se podrían haber llevado a cabo. Un tribunal formado por D^a Asunción Aparicio González y Dr. Miguel Castillo Díaz evaluará el desarrollo y la defensa del proyecto para considerar al estudiante apto para recibir el título de Experto en Coaching Profesional.

Duración 3 procesos de Coaching: 45 horas.

Duración supervisión de prácticas reales: 10 horas.

Duración proyecto fin de Experto en Coaching Profesional: 15 horas

MÉTODO DE EVALUACIÓN



En EMOCIONA exigimos a los alumnos/as para poder certificar la superación del Programa Formativo, los siguientes requisitos:

- Asistencia mínima del 80% de las clases presenciales. A tal efecto, todos los participantes firmarán una hoja de control de asistencia tras cada una de las sesiones de formación.
- Asistencia completa (100%) a los módulos de Vivencia Emocional 1 y 2.
- Tener todas las tareas on-line obligatorias aprobadas.
- Realizar 3 procesos de Coaching reales completos.
- Asistir al menos al 80% de las supervisiones de los procesos de Coaching.
- Aprobar la defensa del proyecto Fin de Experto en Coaching Profesional.

METODOLOGÍA DEL DESARROLLO DE LOS MÓDULOS

Se utilizará una plataforma e-learning en la que se colgarán todos los contenidos teóricos y ejercicios prácticos con el fin de que estén disponibles para el alumnado antes del comienzo de cada módulo. De igual forma, las presentaciones en powerpoint que se utilicen en las sesiones presenciales también estarán previamente colgadas en la plataforma. Además, esta plataforma facilitará la comunicación a través de foros y mensajería privada entre el alumnado y el profesorado.

Cada módulo expuesto en el apartado anterior se divide en una parte teórica y una parte práctica. Dichas tareas y ejercicios serán enviados a la plataforma e-learning y corregidos por un tutor virtual.

Sóloamente los módulos de Vivencias Emocionales (13 y 14) y el Módulo 15, al ser completamente prácticos, no tendrán ninguna tarea adicional.

A continuación, exponemos de forma detallada la descripción de cargas teóricas, ejercicios prácticos, módulos prácticos y prácticas reales del experto:

- A. Carga Teórica: 135 horas.
- B. Ejercicios Prácticos: 65 horas
- C. Vivencias Emocionales: 80 horas.
- D. Prácticas Reales en Procesos de Coaching y Tutorías: 55 horas.
- E. Proyecto Fin de Experto: 15 horas.
- F. Total: 350 horas.



HORARIOS Y CALENDARIO

Las siguientes fechas corresponden a la edición Octubre 2016 - Julio 2017 de Melilla. Cada módulo seguirá el siguiente horario:

- Viernes de 16:00 a 22:00
- Sábado de 9:00 a 15:00

Los módulos de Vivencia Emocional 1 y 2 siguen un horario diferente, y **la asistencia a ambos debe ser del 100% para poder conseguir la certificación de este programa:**

Horarios de Vivencia Emocional 1: IE-1. Auto-Conocimiento.

- Viernes de 16:00 a 21:00
- Sábado de 10:00 a 21:00
- Domingo de 10:00 a 21:00

Horarios de Vivencia Emocional 2: IE-2. Superación de Barreras.

- Miércoles de 16:00 a 21:00
- Jueves de 16:00 a 00:00
- Viernes de 16:00 a 00:00
- Sábado de 10:00 a 00:00
- Domingo de 10:00 a 14:00

Octubre		
Fecha	Módulo	Docente
7-9 Octubre	Vivencia Emocional 1: IE-1. Auto-Conocimiento	Miguel Castillo
21-22	Módulo 1: Introducción al Coaching e Inteligencia Emocional	Alfonso García

Noviembre - Diciembre		
Fecha	Módulo	Docente
18-19 Nov	Módulo 2: Procesos y Fases del Coaching I.	Miguel Castillo
14-18 Diciembre	Vivencia Emocional 2: IE-2. Superación de Barreras	Miguel Castillo



EMOCIONA



EAPC
EUROPEAN ASSOCIATION OF
PROFESSIONAL COACHING



ASESCO
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COACHING
Programa Formativo Certificado

Enero		
Fecha	Módulo	Docente
13-14	Módulo Coaching Deportivo	Zoraida Rodríguez

Febrero		
Fecha	Módulo	Docente
3-4	Módulo 3: Procesos y Fases del Coaching II	Miguel Castillo

Marzo		
Fecha	Módulo	Docente
10-11	Módulo 6: Lenguaje No Verbal Módulo 9: Gestión del Tiempo	Sun Aparicio
17-18	Módulo 4: Habilidades y Herramientas del Coach	Miguel Castillo

Abril		
Fecha	Módulo	Docente
7-8	Módulo 8: Programación Neurolingüística	Sun Aparicio
28-29	Módulo 10: Gestión del Cambio y Comunicación desde Análisis Transaccional. Desarrollo de Autoestima y Feedback	Jose Antonio Martin

Mayo-Junio		
Fecha	Módulo	Docente
5-6 Mayo	Módulo 5: Escucha y Pregunta. La Inteligencia Emocional en Coaching	Miguel Castillo
19-20 Mayo	Módulo 7: Team Building Módulo 11: Marketing del Coaching	Miguel Castillo Fátima M. Abril
26-29 Junio	Trabajo Fin de Experto	Miguel Castillo

PROCESO DE ADMISIÓN

Nivel Académico Medio. Todo alumno/a debe poseer como mínimo un nivel de estudios académicos intermedios, equivalente a tener el Acceso a la Universidad, Bachillerato Completo o Ciclos Formativos de Grado Medio.

Superación de Entrevista Personal. Se llevará a cabo una entrevista personal con cada alumno/a para asegurar, por una parte, que las necesidades, objetivos e intereses del alumno/a serán cubiertas en la formación; por otra parte, que el alumno/a posee las competencias necesarias para llevar a cubrir la formación de forma exitosa, y, por último, que el alumno/a posee buen estado de salud emocional y no está bajo ningún tratamiento clínico o farmacológico.

Cupo de plazas. Habrá un máximo de 20 plazas disponibles. Una vez cubierto el cupo en estricto orden cronológico, las personas interesadas en la formación se pondrán en reserva y en lista para la siguiente convocatoria.

Las solicitudes de admisión deberán enviarse mediante correo electrónico, adjuntando un teléfono de contacto y el currículum vitae de la persona. Tan pronto se reciba la solicitud, nos pondremos en contacto con la persona y se acordará una fecha para llevar a cabo la entrevista personal. En un período de 3-5 días lectivos tras realizar la entrevista, se le notificará al interesado mediante e-mail la resolución de su admisión. Finalmente, tras aceptar la admisión en la formación, la reserva de plaza quedará oficialmente hecha cuando se haga el pago de matrícula.

PROCESOS DE CERTIFICACIÓN

Nuestra formación está avalada y certificada por dos Asociaciones de Coaching de renombre de ámbito nacional e internacional. A continuación se explican los procesos de certificación que el alumno podrá llevar a cabo una vez que complete de forma

Una vez hayas completado la formación teórica y práctica, se te otorgará un diploma acreditativo en el que se vean reflejados todos los contenidos impartidos.

Lo único que tendrás que hacer será ponerte en contacto con la Secretaría de EAPC o de ASESCO para que te envíen una serie de formularios a rellenar, y adjuntar una fotocopia del diploma por ambas caras.

Al enviar los formularios requeridos y la copia del Diploma, automáticamente empezarán a gestionar tu solicitud como :

- Coach Profesional (CP). En la European Association of Professional Coaching (EAPC).
- Coach Asociado Certificado (CAC). En la Asociación Española de Coaching (ASESCO).

Cada asociación tiene sus propias características y beneficios para el asociado, por lo que dependerá del propio alumno el elegir asociarse a una o ambas, o incluso no asociarse a ninguna.

Para tener más información acerca de las cuotas de alta y mantenimiento como socio de EAPC o de ASESCO, o sobre cualquier otro formulario, puedes consultarlo en su página web.



EMOCIONA



EAPC

EUROPEAN ASSOCIATION OF
PROFESSIONAL COACHING



PRECIO

El precio del Experto en Coaching Profesional es de 2.500€ por alumno. Este precio incluye:

- Módulos teóricos.
- Vivencias Emocionales 1 y 2.
- Bloque de Prácticas.
- Proyecto fin de Formación.
- Material teórico entregado a los alumnos.
- Gastos de Sala.
- Materiales Audiovisuales.
- Utilización de Plataforma On-line.
- Gastos de Formadores.
- Expedición de Certificados y Títulos

Las pagos se podrán realizar de la siguiente forma:

A. Un único pago de 2.500€ que tendrá una reducción del 5%.

B. Una reserva de plaza de 500€, más cuatro pagos fraccionados de 500€. El primer pago fraccionado se deberá abonar al comienzo de las clases presenciales. Los 3 pagos restantes se pueden prorratear a lo largo de la formación.

Se considerará realizada la reserva de plaza en el momento en que, tras superar la entrevista personal y firmado el compromiso de pago se haga un primer pago de 500€ en concepto de matrícula.

Caja Rural **ES73 3023 0116 1460 2158 7008**

Esta formación puede bonificarse a través de la Fundación Tripartita

EQUIPO DOCENTE

Dr. Miguel Castillo Díaz

Licenciado en Psicología. Título de Doctor por la Universidad de Granada en el departamento de Psicología Social y Metodología de las Ciencias del Comportamiento. Personal Docente Investigador de la Universidad de Granada desde el año 2006. Profesor-tutor en las licenciaturas y grados de Psicología y Psicopedagogía en la UNED desde el año 2005. Experto Universitario en Coaching Personal y Coaching Ejecutivo; y Máster Universitario en Coaching por la Universidad Camilo José Cela de Madrid. Más de 650 horas de formación especializada en Inteligencia Emocional. Más de 5000 horas como Trainer y Coach Principal en Cursos de Inteligencia Emocional y Coaching. Además, acumula más de 5000 horas de entrena-

miento presencial tanto en Coaching Personal como en Coaching Ejecutivo y Coaching para empresas.

Coach Profesional Certificado por ASESCO N. 10327.

Master Coach Certificado por la EAPC N. 10007

Psicólogo Colegiado N. AO 07672. Gerente y fundador de EMOCIONA.

Destaca entre los trabajos realizados el Team Building llevado a cabo con FACSA, Ferrovial Servicios, Athisa y el Servicio de Extinción de Incendios del Parque Norte de Bomberos de Granada. En Inteligencia Emocional, la formación vivencial llevada a cabo en la Universidad de Erlangen y Nüremberg en Alemania.





D.ª Zoraida Rodríguez Vílchez

Licenciada en Psicología por la Universidad de Granada y Diplomada de Estudios Avanzados por la Universidad de Granada. Autora de los manuales “Control de Estrés” e “Inteligencia Emocional y Self-Coaching”. Especializada en Psicología de la Salud en Adultos y Psicología Deportiva, ha colaborado en equipos tanto de fútbol como de baloncesto, atletismo, natación, golf, etc., destacando su participación en el RCD Mallorca, Real Betis Balompié, CB Granada, Córdoba CF. Amplia experiencia en labores de consultoría en cuanto a selección de personal, Coaching, clima laboral, gestión por competencias y evaluación del desempeño. Actualmente es Psicóloga del Primer equipo del Granada CF y participa en centros de formación impartiendo cursos de potenciación del desarrollo personal.

Psicóloga colegiada por el Colegio Oficial de Psicólogos de Andalucía Oriental.

D. José Antonio Martín Martín

Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas por la Universidad Comillas y Máster en Coaching por la Escuela de Inteligencia y la Universidad Camilo José Cela de Madrid. Facilitador desde 2007 de cursos vivenciales de Coaching Personal, Ejecutivo e Inteligencia Emocional, destacando por un cercanía e implicación. Coordinador del Máster de Coaching de la Escuela de Inteligencia y la UCJC, y formado en gestión del tiempo. Amplia experiencia como Coach Personal, Profesional y Ejecutivo, habiendo impartido cursos y procesos de Coaching en empresas de gran renombre como Telefónica, Aena, Cámara de Comercio de Granada, e incluso Microsoft. Actualmente ejerce como Coach Personal, Profesional y Ejecutivo.



D^a. Sunsi Aparicio González



Diplomada en Turismo. Experta en Coaching Profesional por EMOCIONA. Fue técnico Especialista en Actividades Turísticas desde 1996 hasta 1998, ejerciendo su profesión en la Cadena Sol Meliá. Agente de la Propiedad Inmobiliaria en Sotheby's International Realty Marbella, desde 2001. Asesora y Comercializadora de productos internacionales en México, República Dominicana, Miami, Cabo Verde y Panamá. Coordinadora de la División de Ventas en Oriente Medio con desplazamientos a Dubai, Abu Dabi y Qatar. Organizadora de Salones inmobiliarios Internacionales durante los años 2008-2009. Se ha formado como Especialista en Inteligencia Emocional y Experta en Coaching Profesional, actualmente ejerce como Directora de Expansión y Organización en Emociona

D^a. Fátima Martín Abril



Licenciada en Publicidad y RR.PP. (Comunicación) por la Universidad de Málaga, Diplomada en Magisterio de Educación Primaria por la Universidad de Granada, Máster Executive en Marketing Digital/Online, Comercio Electrónico, Posicionamiento Web y SEO por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales, y Máster Universitario en Coaching por la Universidad Camilo José Cela. Dentro de su gran experiencia profesional, destaca sus funciones como Jefe Adjunto de la Dirección de Marketing en Nostracom Telecomunicaciones y como Responsable de Comunicación y Marketing en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Granada, trabajando actualmente como Profesional Independiente en Marketing Digital y Social Media, Asesora y Formadora en Marketing Digital, Negocio Online, Comunicación Integral y Social Media (SMM), y Asesora-Formadora en Habilidades Ejecutivas-Personales como Coach Profesional.

MÁS INFORMACIÓN Y CONTACTO

Para cualquier consulta, duda o sugerencia, puedes ponerte en contacto con nosotros a través de:

E-mail: info@emociona.es
Teléfono:

Directora de Expansión:
Sun Aparicio
695 83 02 70

Director de Formación:
Miguel Castillo
636 87 15 98 / 858 95 11 66

web: www.emociona.es
Sede de EMOCIONA:
Avd. Argentinita, 7, 18014, Granada

Despacho Miguel Castillo: Despacho 323 Facultad de Psicología. Universidad de Granada

