

CURSO-TALLER DE Coaching



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ **MÉXICO D.F.**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ **CANCÚN Q.R.**

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



Objetivo

Los participantes desarrollarán habilidades de *coaching*, *mentoring* y *counseling*, y con ello impulsarán a sus colaboradores a mejorar su eficiencia y efectividad en el trabajo, lograr las metas trazadas y superar permanentemente sus resultados.

Metodología

Los primeros dos módulos serán de transferencia de información, conocimientos y formas adecuadas de aplicar las técnicas de coaching, mentoring y counseling. Entre otras herramientas para estimular el aprendizaje y la aplicación, se trabajará con sesiones de instrucción, sesiones de diálogo estratégico, y sesiones de preguntas y respuestas.

El tercer módulo se dedicará a la práctica supervisada para la instalación de competencias de coaching. Entre otras técnicas se utilizarán: casos prácticos y reales de los propios participantes, casos hipotéticos, cuestionamiento apreciativo, así como retroinformación y modificación planificada de actitudes y conductas.

Duración

- 24 horas.

I. Liderazgo, flexibilidad y apertura al cambio personal

- Persona y personalidad.
- Cambio personal y organizacional.
- Cómo lograr flexibilidad y apertura al cambio.
- Liderazgo efectivo, transaccional, transformacional y visionario.
- Poder, influencia y normatividad.
- Comunicación proactiva y propositiva.
- Guía para elaborar un plan de desarrollo personal.

II. Herramientas de transformación: coaching, mentoring y counseling

- Definición integradora de coaching, mentoring y counseling.
- Alcance y tipos de coaching, mentoring y counseling: lecturas de apoyo.
- Proceso y método del sistema de coaching, mentoring y counseling.
- El Líder como coach-mentor, y el coachee (cliente, persona apoyada) como centro del proceso.
- Herramientas básicas del coach: técnicas de entrevista y retroalimentación.

III. Taller de Coaching con casos reales

- Diagnóstico de problemas personales, familiares, sociales, laborales y existenciales.
- Cómo distinguir entre problema, situación problemática, dilema y conflicto.
- Negociación y solución de conflictos: cómo tratar conductas no deseadas.
- Motivación, reconocimiento y toma de responsabilidad.
- La personalidad y las barreras a derribar en la interacción cara a cara.
- Comunicación asertiva: la importancia del tono de voz y el lenguaje corporal.
- Preparación de la reunión: Cómo crear un ambiente propicio y establecer rapport.
- Entrevista inicial de diagnóstico para el coaching.
- El desarrollo del coaching: plan de trabajo, objetivos, control de avance y reuniones.
- Seguimiento efectivo de los resultados del coaching.
- Entrevista constructiva final para dar retroalimentación del desempeño.
- Cómo lograr que el coachee perciba los beneficios del cambio personal-profesional.

Información General



Programas hechos a la medida:

Nuestros programas se personalizan para que los beneficios se instalen y permanezcan en la organización, diseñando a la medida:

- Objetivos
- Contenidos
- Ejemplos
- Casos
- Calendario
- Horarios

Servicio integral:

El servicio InCompany IDESAA incluye:

- Equipo de consultores para una respuesta integral.
- Atención personalizada de un ejecutivo de cuenta especializado.
- Presentación de propuestas en menos de 72 horas.
- Flexibilidad total.
- Servicio en todo el país.

Modalidades:

- **Cursos Presenciales:** Se recomienda cuando todos los participantes del curso están concentrados en una misma sede.
- **Cursos En Vivo-Online:** Se recomienda cuando algunos o todos los participantes están dispersos en diferentes sedes.
- **Cursos Virtuales:** Se recomienda cuando la empresa necesita capacitar un alto volumen de personas.
- **Híbrido:** Combinación de cursos Presenciales y/ o En Vivo Online y/o Virtual.

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 765 diplomados abiertos con 5,602 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas empresas que nos confiaron su capacitación InCompany en años anteriores y de nuevo en 2014-2015:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Cosmotel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Europartners
- Femsá
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimédios
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Torrey
- Vitro



Cursos con mayor demanda durante el 2014-2015:

- Hábitos de la Gente Efectiva
- Actualización en Comercio Exterior
- Administración del Tiempo
- Administración de Proyectos
- Análisis y Reducción de Costos
- Análisis y Solución de Problemas
- Calidad en el Servicio
- Presentaciones Efectivas
- Creatividad e Innovación
- Competencias Gerenciales
- Desarrollo de Proveedores
- DNC-Necesidades de Capacitación
- Diplomado en Liderazgo
- Diplomado en Recursos Humanos
- Entrevistas por Competencias
- Excel Ejecutivo
- Finanzas para No Financieros
- Gestión de Negocios
- Inteligencia Emocional
- Liderazgo para Mandos Medios
- Marketing Digital
- Metodología 5S
- MS Project
- Negociación Efectiva
- Políticas de Control Interno
- Redacción y Ortografía
- Supervisión Efectiva
- Team Building
- Trabajo en Equipo
- Train the Trainers
- Ventas

→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ CANCÚN

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



/IDESAA



@IDESAA



IDESAA.

