

PROGRAMA: “Más que palabras: Directivo-Coach”

AGENDA DIRECTIVO-COACH

Acercamiento a la figura del Coach como gestor de personas. “De jefes a entrenadores”

TEMARIO	DETALLE
El Coaching desde la perspectiva de la Gestión de Personas y Liderazgo Personal	¿Qué es Coaching? ¿Qué no es Coaching? Desarrollo en la empresa Desarrollo del líder Beneficios para el equipo Obstáculos al Coaching
Habilidades del Coach I	Conversaciones provocadoras que lleven al compromiso del colaborador. Feedback y feedforward
Escucha activa	Cómo crear relaciones de confianza. La mirada: Interna y Externa Generar expectativas positivas
Dirección: Objetivos, metas y planes de acción	Diferentes motivaciones. Miedos Metas: Largo, medio y corto plazo Cómo hacer seguimiento
Plan de acción del participante	Fortalezas como Directivo-Coach Plan de acción

* El temario es orientativo. El programa definitivo se definirá en colaboración con el Dpto. de Formación y Desarrollo en función de necesidades específicas y anterior formación en la compañía.

AGENDA DIRECTIVO-COACH*

Maximizando el rendimiento del equipo.

TEMARIO	DETALLE
Ejecutor, gestor, innovador, líder y gurú	Diferentes tipos de liderazgo y puntos fuertes de cada uno. Entendiendo necesidades y lenguajes Limitaciones y Obstáculos
Habilidades del Coach II COMUNICACIÓN VERBAL: LENGUAJE	La Escucha profunda Generalización, Omisión, Distorsión El tono, ritmo, voz La emoción
COMUNICACIÓN NO VERBAL: LENGUAJE CORPORAL	Posturas, accesos oculares Movimiento del cuerpo
Búsqueda de recursos personales	Anclajes
Plan de acción del participante	Oportunidades como Directivo-Coach Plan de acción

* El temario es orientativo. El programa definitivo se definirá en colaboración con el Dpto. de Formación y Desarrollo en función de necesidades específicas y anterior formación en la compañía.



AGENDA DIRECTIVO-COACH*

Logrando altas metas.

TEMARIO	DETALLE
Fases del proceso de Coaching	Modelo SMART. Modelo GROW. Fases y preguntas adecuadas para cada una de ellas OBJETIVOS: Cómo se clarifican REALIDAD: ¿Juicios ó Hechos? OPCIONES: Ampliando el horizonte VOLUNTAD: ¿Quieres? ¿Sabes? ¿Haces?
Habilidades del Coach III	El arte de preguntar Tipos de preguntas y sus trampas. El Silencio
Habilidades del Coach IV	Qué preguntar. Problema vs. Resultado Reencuadres positivos Posiciones perceptivas Inteligencia social
Empowerment	Los 9 “errores” frecuentes del Coach Dar el poder al colaborador Validarle. Encontrar el refuerzo positivo
Plan de acción del participante	Oportunidades como Directivo-Coach Plan de acción