

Programa Superior de Coaching Ejecutivo IV^a edición

7/6/11 al 30/11/11



Jornada inaugural: 7 de junio

- Programa
 - 9.00h: Bienvenida al curso
 - Presentación curso: Antolín Velasco
 - Profesores y programa
 - Cuestiones metodológicas
 - Plataforma tecnológica

Sesión 7 de junio

- 9.00-10.00h: Sesión inaugural
- 10.00h-11.30: Sesión “Rompehielos”, por Luis Dorrego
- 11.30-12.00h: Café
- 12h a 14,00h: Sesión “Rompehielos”, por Luis Dorrego
- 14.00-15.00 Comida
- 15.00-16.30h: Proceso de coaching. Rosana Macías y Miriam Cobreros
- 16.30-17.00h: Café
- 17.00-19.00: Habilidades para el practicum. Rosana Macías

Sesión 8 de junio

- 9.00-11.00h: Visión general Coaching. Javier Cantera
- 11.00h-11.30: Café
- 11.30-14.00h: Estructura de la persona. Hortensia Mañas
- 14.00-15.00 Comida
- 15.00-16.30h: Estructura de la persona. Hortensia Mañas
- 16.30-17.00h: Café
- 17.00-19.00: Estructura de la persona. Hortensia Mañas



Para empezar

- Sesión rompehielos
- Técnicas activas de teatro
- Profesor: Luis Dorrego



Proceso de coaching



- 7 de junio
- Profesoras:
Rosana Macías y
Miriam Cobreros
- Una sesión con
modelado en la
que se puede ver
una sesión de
coaching bien
realizada y otra
manifiestamente
mejorable.

CV Rosana Macías



Titulación

Licenciado Psicología especialidad Industrial por la Universidad Complutense de Madrid.

Especialización y cursos complementarios

Master en Dirección de RR.HH por el Instituto de Empresa.
Curso Superior de Gestión del Conocimiento por ICADE
Experto en Derecho Laboral y Seguridad Social por el CEF
Coach acreditada por ICF

Experiencia y proyectos

Directora de Recursos Humanos en Telefónica Soluciones,
Directora de Recursos Humanos en Imation, Directora de
Oficina en Flexiplan (Grupo Eulen). Técnico de Selección,
Formación y Comercial en Flexiplan (Grupo Eulen).

Miembro de la Junta Directiva de AEDIPE Centro.

Ponente en charlas sobre Recursos Humanos y Empleo en la
Universidad de Comillas.

Coautora de la “Guía del Usuario de Empresas de Trabajo
Temporal” publicada en Capital Humano.

Especialización actual

En la actualidad ocupa el puesto de Socio Director de HUMAN
COACHING.

CV Miriam Cobreros



- **Titulación**
- Premio Extraordinario en la Licenciatura de Ciencias del Trabajo por la Universidad Complutense de Madrid. Diplomada en Relaciones Laborales por la Universidad de Salamanca.
- **Especialización y cursos complementarios**
- Master Oficial en Igualdad de Género en las Ciencias Sociales por la U.Complutense de Madrid. Cursos de especialización en el mundo empresarial: en cuanto a la creación de empresas, comunicación en la empresa, prevención de riesgos laborales, cotización en bolsa, fiscalidad en la empresa... Superado el periodo de docencia de estudios de doctorado en el Dpto de economía Aplicada de la Facultad de Derecho de la U..Complutense de Madrid.
- **Experiencia y proyectos**
- Directora Comercial de Iris FM.
Directora de Delegación Adecco. Representante Comercial, Técnico de Selección y Administrativo en Vedior Laborman ETT (SA)
- **Especialización actual**
- Coach Ejecutivo en Cebique Human Coaching. Consultora Senior de Outplacement para directivos en Reskilling SL.
- Docencia: Coaching para la mejora de habilidades y networking en la Escuela de Negocios de la U. de Antonio de Nebrija. Talleres de desarrollo de habilidades competenciales en la U. Antonio de Nebrija. Sesiones de desarrollo de competencias en la U.Complutense de Madrid

Habilidades para el practicum y código ético



- Profesora: Rosana Macías
- Fecha: 7 y 24 de junio. Formación presencial y on line
- Objetivos:
- Al finalizar este tema, el alumno habrá comprendido cuales son las principales competencias que debe utilizar el coach para realizar su trabajo. Conocerá el código de conducta de AECOP así como las competencias de ICF y la EMCC.
- Contenido
 - **Competencias ICF**
 - **Competencias EMCC**
 - **Códigos de conducta**
 - **El feedback**
 - **La escucha**
 - **La Empatía**
 - **Adaptación y flexibilidad**
 - **El efecto zoom**

Visión general del coaching



- Fecha: 8 de junio. Formación presencial
- Profesor: Javier Cantera Herrero.
- Objetivos: En esta sesión se profundizará en el concepto de coaching, definiéndolo y estableciendo las diferencias con otras técnicas tales como terapia, formación, desarrollo, consultoría, etc..
- Contenido:
 - Qué es coaching
 - Qué no es coaching: diferencia con otras prácticas.
 - Rol coach
 - Rol coachee
 - Estilos de coaching
 - Historia del coaching
 - Realidad del coaching
 - Coaching y psicología

CV Javier Cantera

- **Titulación**
- Licenciado en Psicología y en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid,
- **Especialización y cursos complementarios**
- Master en Dirección de Personal por ICADE, Master en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Empresa y Master en Dirección de Empresas por el IESE.
- **Experiencia y proyectos**
- Profesor de Planificación y Desarrollo de Recursos Humanos, y de Clima Laboral del Instituto de Empresa, Profesor de Clima Laboral en el Master de Dirección de Recursos Humanos de la Universidad Complutense de Madrid, Profesor del Master de Calidad Total de la Cámara de Comercio de Madrid, Profesor de Formación de Recursos Humanos de la E.O.I., Profesor de Selección de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Profesor de la Escuela Europea de Calidad de Milán, Profesor de la APD, Miembro Español del Management Centre Europe
Anteriormente fue Jefe de Selección y Formación de Telefónica y Jefe de Desarrollo de Recursos Humanos de ENAGAS, Subdirector de Recursos Humanos en ENAGAS y Director de Recursos Humanos y Coordinador Europeo de Desarrollo de Recursos Humanos de Schweppes.
- **Especialización actual**
Coach Senior por AECOP
- Es en la actualidad Presidente y Socio Director del GRUPO BLC.



Estructura de la persona



- Profesora: Hortensia Mañas
- Fecha: 8 de junio y 14 de octubre.
Formación presencial y on line
- Objetivos: Comprender los aspectos clave que conforman la personalidad y el comportamiento del individuo es fundamental para iniciar procesos de cambio, para aprender a funcionar en nuevos entornos y para mejorar nuestras competencias y proyectos de futuro.
- Contenido
- El modelo Iceberg
- Valores
- Carácter y rasgos de personalidad
- Opiniones, habilidades y conocimientos
- Comportamientos
- Inteligencia emocional
- El coaching, utilidades y limitaciones

CV de Hortensia Mañas

- Pedagoga
- 30 años de experiencia en Telefónica, en áreas comerciales y de formación
- Directora comercial de Educaterra
- Formación en coaching por la escuela Europea
- Coach en activo de BLC Human Coaching y Directora de Marketing de BLC



Fases del proceso de coaching



- Profesora: Ana Moreno
- Fecha: 17/6 y 8/7. Formación on-line
- Objetivos:
 - Saber las fases en las que se estructura un proceso de coaching.
 - Entender que el hilo conductor de un proceso de coaching es el aprendizaje transformacional.
 - Identificar los avances que se asocian a cada una de las fases.
 - Encontrar la mejor forma de trabajo en cada fase del proceso de coaching en función de las necesidades del cliente.
- Contenido
 - Fase de contacto: crear el clima
 - Fase de entendimiento: definir el objetivo. El contrato
 - Fase de análisis: entender la situación.
 - Fase de reflexión: escoger el punto de vista adecuado.
 - El “Insighth”
 - Fase de creación: elaborar alternativas
 - Fase de aprendizaje y entrenamiento: Asimilar y practicar los cambios
 - Fase de aplicación: aprender en la práctica
 - Fase de seguimiento: evaluar resultados

CV Ana Moreno

- Titulación
- Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica Madrid
- Especialización y cursos complementarios
- Doctora en Psicología por la UNED
- Cursos de coaching ontológico, PNL y talleres de coaching ejecutivo.
- Experiencia y proyectos
- Consultora de organización y RRHH
- Profesora asociada UPM para “Organización del Trabajo y RRHH”
- Socia directora de Enred Consultores área Sociedad de la Información.
- IBM (1989-1995).
- Vicepresidenta del Aula de Solidaridad
- Miembro de la Junta Directiva de la Fundación Energía Sin Fronteras
- Miembro de FEDEPE, Federación de mujeres empresarias y directivas
- Especialización actual
- En la actualidad ocupa el puesto de coach de HUMAN COACHING.
- Ha sido miembro de la Junta Directiva de la Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos
- Coach Ejecutivo Acreditado por AECOP



Metodología del proceso de coaching



- 2 de septiembre. On line
- Profesora: Miriam Cobreros
- Sesión práctica con ejemplos concretos del proceso de coaching
- Preparación de la reunión, feedback al coachee, plan de trabajo, sesiones de seguimiento,...

Cómo implantar un proceso de coaching



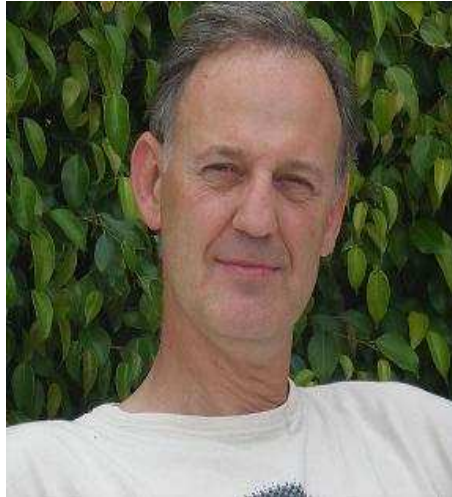
- Profesor: Juan Carlos Jiménez Remedios
- Fecha: 28 de octubre. Formación on-line
- Objetivos:
- Conocer las claves aplicables para implementar procesos de coaching en las organizaciones tanto desde una perspectiva de directivo, responsable de su implantación, como si interviene como consultor en dicho proceso.
- Ser capaz de poner en marcha estos procesos de implantación con especial atención a las singularidades propias de la cultura corporativa del ámbito de que se trate.
- Saber identificar y establecer las estrategias adecuadas para asegurar el anclaje y permanencia en la organización de los resultados del proceso implantado.
- Contenido
- **La implantación de un proceso de coaching en la empresa.**
- **Modalidades de implantación en el coaching**
-
- **Metodología aplicada. El paso a paso de la implantación**

CV Juan Carlos Jiménez

- **Titulación**
- Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, especialidades de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones por la Universidad de Barcelona.
- **Especialización y cursos complementarios**
- Master en Dirección y Desarrollo de Recursos Humanos por ESADE Especializado en Coaching por la Escuela de Allard de Jong
- **Experiencia y proyectos**
- Directivo de Recursos Humanos en AMP Española
Directivo de las áreas de Desarrollo de Recursos Humanos y Relaciones Laborales en Telefónica de España.
Psicólogo industrial experto en formación de mandos y directivos y consultor interno de proyectos estratégicos de RRHH.
Miembro de la junta directiva de AFYDE y Secretario de la Junta de Gobierno de RRHH del Colegio Oficial de Psicólogos de Cataluña
Autor de diversas conferencias, publicaciones y soportes didácticos presenciales y e-learning para la formación en habilidades de dirección de personas.
- **Especialización actual**
- Coach y dinamizador de equipos profesionales en procesos de cambio. Colaborador de Human Coaching. Coach Senior acreditado por AECOP



Lenguaje verbal



- Profesor: José Mª Genís Pedra
- Fecha: 14 y 18/10/11. Formación on-line
- Objetivos:
- Comprender que el lenguaje es la principal herramienta para el coaching
- Conocer los actos lingüísticos más importantes
- Establecer la relación entre el coaching y el uso y abuso de algunos de dichos actos lingüísticos
- Comprender la naturaleza lingüística de las organizaciones
- Contenido
- Coaching y lenguaje
- ¿Qué es Ontología?
- Los actos lingüísticos
- Los juicios
- Concepto de quiebre
- El poder de las conversaciones
- Conversaciones en las organizaciones empresariales
- La naturaleza conversacional del management

CV de José M^a Genís

- **Experiencia Profesional**
- Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Central de Barcelona, Diplomado por el IESE y certificado por el INSEAD en el Senior Leadership Programme. Diplomado en Economía y Gestión de las Telecomunicaciones por la Universidad Carlos III de Madrid.
- Titulado como Coach Ejecutivo por la Escuela Europea de Coaching y ACTP por la ICF (Accredited Coach Training Programme), titulado como Coach de Equipos por la Escuela Europea de Coaching. Miembro de la ICF, socio de ICF España y de AECOP. Formado en CNV (Jornadas de Comunicación No Violenta de Marshall B. Rosenberg).
- Desde 2007 es Coach Profesional. Su carrera profesional se ha desarrollado en las áreas comerciales de Telefónica. Durante siete años fue Director del Negocio Mayorista de Telefónica de España. Fue cofundador del foro europeo de operadores de telecomunicaciones Wholesalers in Dialog. Ha participado en proyectos de selección de personal y de Mentoring. Actualmente, está especializado en el desarrollo personal y profesional mediante procesos de Coaching Ejecutivo y Coaching de Equipos.



Séptimo tema: Lenguaje no verbal



- Profesor: José Luis Rodríguez
- Fecha: 9/9 y 29/11/11. Formación on-line y presencial
- Objetivos:
- Contenido
 - Características del lenguaje corporal
 - 8 áreas importantes de comunicación no verbal
 - El lenguaje corporal
 - ¿Cómo funciona el lenguaje corporal?
 - El lenguaje corporal es un lenguaje: diferencias y semejanzas con el lenguaje verbal
 - Cronemia y proxemia
 - El lenguaje corporal como comunicación
 - Los aspectos principales del lenguaje corporal
 - Dimensiones del lenguaje corporal
 - Enfoques para la interpretación del lenguaje corporal
 - Consejos para la interpretación
 - Ventajas de aprender el lenguaje corporal
 - Lenguaje corporal y PNL
 - La cara y La manos
 - Constelación de gestos
 - Las piernas
 - Zonas y espacios territoriales
 - La apropiación del espacio

CV de José Luis Rodríguez

- **Titulación**
- Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid,
- **Especialización y cursos complementarios**
- Doctor en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid.
- **Experiencia y proyectos**
- Profesor Titular de Psicología Social en la Facultad de CC. Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. En la actualidad imparte cursos de Recursos humanos y Negociación en la Licenciatura de Ciencias del Trabajo, además de un curso de Management y Organizaciones en el Doctorado de Psicología Social. Al mismo tiempo que compatibilizaba su faceta como profesor ha ocupado puestos de diversa responsabilidad dentro del Grupo Telefónica, Director General de Recursos Corporativos de Telefónica Data Corporación, Director de Recursos Humanos y Compras en Telefónica Transmisión de Datos-Unisource España, Subdirector de Formación y Desarrollo de Mandos y Directivos en Telefónica de España.
- **Especialización actual**
- En la actualidad ocupa el puesto de Socio Director de HUMAN COACHING.
- Coach senior acreditado por AECOP



Herramientas al servicio del coaching



- Profesor: Antolín Velasco Maíllo
- Fecha: 16, 23 y 30/9/11 Formación on-line
- Objetivos:
- Al final de este capítulo el alumno habrá conocido cuales son algunas de las herramientas que se utilizan en el proceso de coaching
- Contenido
- Concepto de herramientas
- El arte de preguntar. Preguntas poderosas.
- El manejo del silencio
- La entrevista
- La entrevista por competencias
- Los test de personalidad
- El DAFO
- Historias de vida
- Rol playing
- Red de relaciones
- Escala de prioridades

CV de Antolin Velasco

- **Titulación**
- Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid.
- **Especialización y cursos complementarios** Master en Dirección de RR.HH por el Instituto de Empresa.
PDG por el IESE
- **Experiencia y proyectos** Director de Proyectos Estratégicos e Innovación de RR.HH de Telefónica de España, Director de Desarrollo de Recursos Humanos de Telefónica de España, Director de Servicios de Formación de Telefónica de España. Consultor de Telefónica Internacional para la puesta en marcha de Telefónica Argentina y la implantación de Telefónica en Brasil.
- Miembro de las Juntas del Colegio de Ingenieros y la Asociación de Ingenieros de Telecomunicación. Conferenciante y escritor de artículos para revistas especializadas.
- **Especialización actual** En la actualidad ocupa el puesto de Socio Director de HUMAN COACHING.
- Es Vicepresidente de la Asociación española de Coaching y Consultoría de Procesos (AECOP) y Coach Profesional Senior Certificado por AECOP



Team coaching



- Profesor: Juan Carlos Jiménez Remedios
- Fecha: 11 y 18/11/11.
Formación on-line
- Objetivos:
 - Al finalizar este tema, el alumno:
 - Conocerá los conceptos, utilidades y estructura del Coaching Grupal y sabrá identificar los principales instrumentos para su aplicación especialmente en el contexto de equipos de dirección.
- Contenido
 1. Contexto y perspectiva sistémica del coaching de equipos
 2. La empresa como sistema
 3. Coaching grupal y coaching de equipos: conceptos y utilidades
 4. Coaching de equipos y culturas de empresa.
 - 5 El coach de equipos: perfil diferencial y proyección
 6. Metodología aplicada en el “coaching de equipo directivo”. Aproximación a los principales instrumentos de intervención
 7. Coaching y trabajo en equipo. El Directivo-Coach

Coaching para comerciales

- 29/11/11: Formación presencial
- Profesores: Jose M^a Genís y Dolores Criado
- Coaching aplicado a los responsables de los equipos comerciales.
- Planificación y seguimiento de las ventas
- Habilidades del vendedor
- Entrenamiento
- Movilización de equipos de ventas

Prácticum

- Sesiones en las que se realizarán prácticas como Coach
- Tendrán lugar los días:
 - 1, 15 y 19 de julio 2011, 7 octubre, 4 noviembre y 25 noviembre 2011
 - Evaluacion final 30/11/11

Profesores del practicum

- José Luis Rodríguez
- Laura Argenté



VC de Laura Argenté



- **Titulación**
- Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona
Licenciada en Ciencias de la Información por la UAB
- **Especialización y cursos complementarios**
- Curso Superior de Coaching Ejecutivo por la Escuela de Negocios.San Pablo CEU. Madrid
Curso Coaching estructural por DCT. Barcelona.
Inteligencia emocional, niveles 1,2 y 3 por la Universidad Camilio José cela. Madrid.
Practitioner en PNL avalado por la Doxon University.
Master en direccion de empresas inmobiliarias y Curso de Negociacion por el IESE.
Habilidades de dirección y otros cursos de liderazgo.
- **Experiencia y proyectos**
- Directora Comercial Habitat. Grupo inmobiliario.
Directora Comercial Medgroup.
Directora General de Division Internacioanl Grupo Puig Beauty&fashion
Directora Marketing mundial Estee Lauder New York
Marketing Manager Latinoamerica y Caribe, Grupo Bebidas Diageo.
Connecticut
Profesora Liderazgo y Comunicación Persuasiva, Master ESCI.
Voluntaria Teléfonoc de la Esperanza.
- **Especialización actual**
- Directora BLC Human Coaching. Catalunya. Coach Ejecutiva.
Directora Reskilling (Outplacement y transicion de carrera)
- Especialista en Coaching para Equipos Comerciales. Coaching en inglés

