



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



Titulación certificada por  
**EDUCA BUSINESS SCHOOL**



## Postgrado en Coaching



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



## Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Postgrado en Coaching



**DURACIÓN:**  
360 horas



**MODALIDAD:**  
Online



**PRECIO:**  
1.200 €

Incluye materiales didácticos, titulación  
y gastos de envío.

**CENTRO DE FORMACIÓN:**  
Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





## Objetivos

- Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida.
- Impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.
- Conocer los componentes y el significado general de la Programación Neurolingüística.
- Aprender la técnica del modelado para conseguir mejores habilidades y capacidades.
- Adquirir las habilidades necesarias, dentro de la PNL, para el diseño de estrategias.
- Identificar los objetivos y valores de la dirección de personas para un directivo-coach.
- Reconocer la importancia de la PNL en el ámbito de las ventas.

## A quién va dirigido

Este Postgrado en Coaching está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además El presente curso en Coaching de Superación Personal va dirigido a aquellas personas que estén a cargo de otros o de equipos de trabajo, que quieran conocer qué y cómo incrementar la eficacia profesional de sus trabajadores y su bienestar personal-profesional. A cualquier profesional que tenga competencias relacionadas con las prácticas de control emocional de los miembros que conforman la organización, así como a personas que estén interesadas en descubrir cuestiones relacionadas con el coaching de superación personal.

## Para qué te prepara

Este Postgrado en Coaching le prepara para conseguir una titulación profesional. A través del presente curso en coaching el alumno podrá desarrollar, mediante la adquisición de los recursos apropiados, las capacidades de autoconocimiento y autogestión con el fin de alcanzar las habilidades específicas de un líder personal y de grupos. Podrá conocer los procesos mentales que conforman la experiencia mediante la programación neurolingüística; todo ello para especializarse en Coaching de Superación Personal.

## Salidas Laborales

Coach personal, Coaching en general, Empresas, Formadores, Psicólogos, Pedagogos, Profesores, Educadores, Instructores, Directivos, Mandos intermedios.

## Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono  
**(+34) 958 050 217** e  
infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que hay  
disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.





### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DEL COACHING

## MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

- 1.El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
- 2.Concepto de coaching
- 3.Etimología del coaching
- 4.Influencias del coaching
- 5.Diferencias del coaching con otras prácticas
- 6.Corrientes actuales de coaching

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

- 1.¿Por qué es importante el coaching?
- 2.Principios y valores
- 3.Tipos de coaching
- 4.Beneficios de un coaching eficaz
- 5.Mitos sobre coaching

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

- 1.Introducción: los elementos claves para el éxito
- 2.Motivación

- 3.Autoestima
- 4.Autoconfianza

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II**

- 1.Responsabilidad y compromiso
- 2.Acción
- 3.Creatividad
- 4.Contenido y proceso
- 5.Posición “meta”
- 6.Duelo y cambio

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING**

- 1.Liderazgo, poder y ética
- 2.Confidencialidad del Proceso
- 3.Ética y Deontología del coach
- 4.Código Deontológico del Coach
- 5.Código Ético

## **MÓDULO 2. EL PROCESO DE COACHING**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE**

- 1.La superación de los bloqueos
- 2.El deseo de avanzar
- 3.Coaching y aprendizaje
- 4.Factores que afectan al proceso de aprendizaje
- 5.Niveles de aprendizaje

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES**

- 1.Coaching ¿herramienta o proceso?
- 2.Motivación en el proceso
- 3.La voluntad como requisito del inicio del proceso
- 4.Riesgos del proceso de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO**

- 1.Introducción
- 2.Escucha
- 3.Empatía
- 4.Mayéutica e influencia
- 5.La capacidad diagnóstica

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING**

- 1.Primer fase: establecer la relación de coaching
- 2.Segunda fase: planificación de la acción

- 3.Tercera fase: ciclo de coaching
- 4.Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
- 5.Una sesión inicial de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EVALUACIÓN I**

- 1.¿Por qué es necesaria la evaluación?
- 2.Beneficios de los programas de evaluación de coaching
- 3.Factores que pueden interferir en la evaluación
- 4.¿Cómo evaluar?
- 5.Herramientas de medida para la evaluación de resultados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. EVALUACIÓN II**

- 1.El final de la evaluación
- 2.Evaluación externa
- 3.Sesiones de evaluación continua
- 4.Tipos de perfiles
- 5.Cuestionario para evaluar a un coach

### **MÓDULO 3. COACH Y COACHEE**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL COACH**

- 1.La figura del coach
- 2.Tipos de coach
- 3.Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. COMPETENCIAS DEL COACH**

- 1.Competencias clave y actuación del coach
- 2.Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
- 3.Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH**

- 1.Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
- 2.Errores más comunes del coach
- 3.Capacitación para conducir las sesiones de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA FIGURA DEL COACHEE**

- 1.La figura del coachee
- 2.Características del destinatario del coaching
- 3.La capacidad para recibir el coaching
- 4.La autoconciencia del cliente

## **PARTE 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL**

# ÁMBITO PERSONAL

## MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. USTED ES SU MEJOR COACH

- 1.El coaching y las metáforas
- 2.Interiorización
- 3.Comportamientos limitantes

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS CREENCIAS

- 1.Creencias y creencias limitantes
- 2.Coaching y creencias autolimitadoras
- 3.Teorías de reestructuración cognitiva
- 4.Soluciones para abordar las creencias limitantes

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS EMOCIONES

- 1.Introducción: ¿qué es una emoción?
- 2.Emociones y coaching
- 3.Trabajar con emociones limitantes

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE CAMBIO

- 1.Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
- 2.Cambio y coaching
- 3.El proceso de cambio: establecer objetivos
- 4.El coach como agente de cambio personal

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA I

- 1.Dificultades con el proceso de coaching
- 2.¿Qué es la resistencia?
- 3.La resistencia del coach
- 4.Manifestaciones de la resistencia del coachee
- 5.Cómo evitar la resistencia al cambio

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA II

- 1.Técnicas para afrontar la resistencia
- 2.Causas de resistencia al cambio en las organizaciones
- 3.¿Qué factores ayudan o impulsan al cambio?
- 4.El modelo de los ocho factores
- 5.La pirámide de la resistencia

## MÓDULO 2. COMUNICACIÓN

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL DIÁLOGO

- 1.Los orígenes del diálogo: la comunicación

- 2.El diálogo
- 3.Tipos de diálogos: el diálogo abierto
- 4.Barreras de la comunicación
- 5.Habilidades conversacionales
- 6.El uso de la metáfora y su analogía en el diálogo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA ESCUCHA**

- 1.La escucha
- 2.La escucha activa
- 3.Técnicas de escucha
- 4.La comunicación no verbal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS DURANTE LA COMUNICACIÓN**

- 1.Introducción
- 2.Re-encuadre
- 3.Retroalimentación
- 4.Cómo formular preguntas en coaching
- 5.Preguntas internas que guían

### **MÓDULO 3. COACHING CON PNL E IE**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

- 1.¿Qué es la inteligencia emocional?
- 2.Componentes de la inteligencia emocional
- 3.Habilidades de inteligencia Emocional
- 4.Cociente intelectual e inteligencia emocional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. COACHING Y PNL I**

- 1.¿Qué es la PNL?
- 2.Principios de PNL
- 3.PNL y sistemas representacionales
- 4.Coaching y PNL

### **MÓDULO 4. TÉCNICAS APLICADAS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING**

- 1.Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
- 2.Las dinámicas: definición
- 3.¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
- 4.Elección de la técnica adecuada
- 5.Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. TÉCNICAS PERSONALES**

- 1.Definición

2. Técnicas individuales
3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS**

1. Los niveles de apoyo
2. Herramientas de los niveles

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS ESTRUCTURALES**

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. TÉCNICAS EXPLORATORIAS**

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5. Análisis DAFO
6. Roles

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 18. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO**

1. Definición y clasificación
2. Técnicas de grupo grande
3. Grupo mediano
4. Técnicas de grupo pequeño
5. Técnicas que requieren del coach
6. Técnicas según su objetivo

## **PARTE 3. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

# PNL

## MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1. ¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
2. Breve recorrido histórico
3. Objetivos de la PNL
4. ¿Cómo funciona la PNL? Principios
5. Marcos de la PNL

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

1. Programación
2. Neuro
3. Filtros
4. Lingüística

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
2. Calibrage
3. Proceso de cambio y aprendizaje

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

1. Introducción
2. Metamodelo del lenguaje
3. Violaciones del metalenguaje
4. Los metaprogramas en PNL
5. Tipos de metaprogramas

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
4. PNL y coaching
5. PNL y RRHH
6. PNL y negocios

## MÓDULO 2. RECURSOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
2. Rapport
3. Inteligencia emocional



## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL**

- 1.Introducción
- 2.El lenguaje verbal
- 3.Comunicación
- 4.Técnicas de intervención verbal

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LENGUAJE NO VERBAL**

- 1.Introducción
- 2.Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
- 3.Entablar relaciones

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA**

- 1.Introducción
- 2.Tipos de escucha
- 3.La escucha activa
- 4.Beneficios y obstáculos de la escucha activa
- 5.Proceso de escucha activa
- 6.Cómo mejorar la escucha activa

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES**

- 1.Introducción
- 2.Valores
- 3.Las creencias
- 4.Metáforas
- 5.Asertividad

## **MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)**

- 1.Introducción
- 2.El proceso POPS
- 3.Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
- 4.Uso de estrategias
- 5.Acceso a la estrategia: anclaje

### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)**

- 1.Diseño de estrategias
- 2.Modificación de estrategias
- 3.Negociación estratégica
- 4.Planificación y meta

### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA**

- 1.Establecimiento de metas

- 2.Motivación
- 3.Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
- 4.Gestión del tiempo

## **MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN**

- 1.Gerencia del siglo XXI
- 2.Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
- 3.Estrategias en la organización
- 4.Elementos clave de la organización con PNL

### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL**

- 1.Introducción general a la comunicación empresarial
- 2.Canales de comunicación
- 3.Optimizar la comunicación
- 4.Ventajas de la comunicación neurolingüística
- 5.Comunicación exitosa

### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL**

- 1.Introducción al coaching
- 2.Objetivos, metas y valores: coaching y empresa
- 3.Habilidades, prácticas y procesos en coaching
- 4.El directivo como coach

### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES**

- 1.Niveles lógicos de cambio
- 2.Características personales
- 3.Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
- 4.Liderazgo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

- 1.Introducción a la Inteligencia Emocional
- 2.Importancia de la IE para los directivos
- 3.Componentes y competencias de la inteligencia emocional
- 4.Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa

### **UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I**

- 1.Recursos humanos
- 2.Proceso de selección
- 3.Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades

### **UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR.HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II**

- 1.Motivación y esfuerzo del equipo

- 2. Gestión del estrés
- 3. Gestión de la creatividad
- 4. Gestión de valores

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL**

- 1. PNL y ventas
- 2. Aumentar las ventas
- 3. Diseño del proceso de venta
- 4. La PNL aplicada a la negociación
- 5. Técnicas de ventas y objetivos