

Máster en Orientación Familiar + Titulación Universitaria



ÍNDICE

1 | Somos Educa
Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir Educa
Business School

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Orientación Familiar + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Orientación Familiar con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en MEDIACIÓN FAMILIAR con 8 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

Descripción

El Máster en Orientación Familiar te ofrece una oportunidad única para destacar en un sector en auge, donde la demanda de profesionales capacitados está en constante crecimiento. En la actualidad, las dinámicas familiares y de pareja enfrentan desafíos complejos, lo que requiere expertos que puedan intervenir eficazmente en situaciones de conflicto y ofrecer soluciones sólidas. Este máster online te proporciona las herramientas necesarias para convertirte en un líder en orientación familiar, abordando áreas como la mediación, la terapia de pareja y la educación sexual. Desarrollarás habilidades en coaching y programación neurolingüística, esenciales para facilitar el cambio y el aprendizaje dentro de las familias. Únete a este programa y adquiere competencias que te permitirán transformar vidas, mejorando la comunicación y la cohesión familiar. Tu participación en este máster te posicionará como un referente en el ámbito de la orientación y mediación familiar.

Objetivos

- Desarrollar técnicas de escucha activa para mejorar la comunicación familiar.
- Aplicar estrategias de PNL para optimizar la resolución de conflictos.
- Identificar y superar creencias limitantes en el ámbito familiar.
- Implementar métodos de mediación para gestionar conflictos familiares.
- Evaluar el impacto de la inteligencia emocional en la orientación familiar.
- Diseñar programas de educación sexual adaptados a diferentes edades.
- Utilizar técnicas de coaching para fomentar el cambio positivo en familias.

Para qué te prepara

El Máster en Orientación Familiar está diseñado para profesionales y titulados en áreas como la psicología, pedagogía, trabajo social y educación, interesados en profundizar sus conocimientos en coaching personal, PNL, mediación familiar y educación sexual. El programa no habilita para el ejercicio profesional, siendo una formación complementaria avanzada.

A quién va dirigido

El Máster en Orientación Familiar te prepara para abordar con eficacia y sensibilidad temas complejos en el ámbito familiar. Tras completar el programa, serás capaz de facilitar procesos de coaching personal, aplicar técnicas de programación neurolingüística y gestionar conflictos familiares, así como intervenir en educación sexual y mediación familiar. Desarrollarás habilidades de escucha, empatía y comunicación efectiva, esenciales para guiar a familias y parejas en su desarrollo y bienestar emocional. Cabe destacar que este máster no habilita para el ejercicio profesional.

Salidas laborales

- Asesor/a en orientación familiar - Coach personal y familiar - Mediador/a familiar en conflictos - Educador/a sexual y de género - Especialista en programación neurolingüística - Consultor/a en desarrollo de recursos humanos - Terapeuta de pareja y relaciones - Facilitador/a de talleres de comunicación y emociones - Formador/a en habilidades de coaching y PNL

TEMARIO

PARTE 1. COACH PERSONAL

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 1. 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 2. 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 3. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

1. Primera 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 5. 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 6. 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 1. EL COACH

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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 3. 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 4. 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

MÓDULO 4. 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 5. COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. LA ESCUCHA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 6. COACHING CON PNL E IE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. COACHING Y PNL I

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

MÓDULO 7. TÉCNICAS APLICADAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. TÉCNICAS PERSONALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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 5. 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 6. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. 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 2. PRACTITIONER EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN PNL

MÓDULO 1. CONCEPTUALIZACIÓN Y APLICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PNL PARA LA EXCELENCIA

1. ¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
2. Los orígenes de la PNL
3. Doble objetivo de la PNL
4. Los 10 principios de la Programación Neurolingüística
5. Los marcos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA PNL

1. Primer elemento: el programa
2. Segundo elemento: el procesamiento neurológico
3. Los filtros
4. Tercer elemento: el lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES Y LOS MODELOS DE CAMBIO

1. Sistemas de representación mental de la información
2. El calibrado
3. Los modelos de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LOS METAMODELOS Y METAPROGRAMAS

1. Metamodelos y metaprogramas
2. El metalenguaje
3. Generalizaciones, eliminaciones y distorsiones en el lenguaje
4. Los metaprogramas
5. Clasificación de los metaprogramas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

1. Aplicaciones de la PNL
2. PNL en el ámbito educativo
3. PNL en el ámbito de la salud y el bienestar
4. PNL como complemento del Coaching
5. PNL en el ámbito de los recursos humanos
6. PNL en el ámbito comercial y de negocios

MÓDULO 2. ÁREAS DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA, RAPPORT E IE

1. Capacidad para ponerse en lugar del otro: la empatía
2. Buena comunicación: el rapport
3. La inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE ESCRITO Y ORAL

1. El lenguaje como forma de comunicación
2. El lenguaje verbal: estructura y funciones
3. El proceso de comunicación
4. Técnicas directivas y no directivas de intervención verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL

1. Descripción del lenguaje no verbal
2. Relaciones de repetición, contradicción y acentuación entre los elementos verbales y no verbales
3. Situaciones de interacción comunicativa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CAPACIDAD DE ESCUCHA EN LA COMUNICACIÓN

1. Pautas de la escucha activa
2. Tipos y niveles de escucha
3. Las claves de la escucha activa
4. Obstrucción de la escucha activa
5. Emisión y recepción del mensaje
6. Pautas para la mejora y optimización del proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL SISTEMA DE CREENCIAS E IDEALES PERSONALES

1. La influencia de los valores y las creencias personales
2. Los valores e ideales
3. Creencias y esquemas de pensamiento
4. La metáfora como recurso lingüístico
5. Derechos asertivos y manejo de situaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS ESTRATEGIAS EN PNL

1. Introducción al análisis de estrategias en programación neurolingüística
2. Prueba, Operación, Prueba, Salida. El modelo POPS

3. Análisis de estrategias individuales. El desembalaje
4. Obtención y utilización de estrategias
5. El anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS ESTRATEGIAS EN PNL II

1. Diseño e instalación de estrategias efectivas y eficientes
2. Modificación e interrupción de estrategias
3. Estrategias en el proceso de negociación
4. Estrategias en el proceso de planificación

MÓDULO 3. APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PNL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA EL DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Nuevas tendencias en la dirección y gestión organizacional
2. Capacitación y desarrollo de la organización
3. Aplicación de estrategias en el ámbito empresarial
4. Mejora del clima y la cultura organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

1. La comunicación en la empresa
2. Análisis de los canales de comunicación
3. Reprogramación para la mejora de la comunicación
4. Comunicación neurolingüística
5. Comunicación enriquecida

UNIDAD DIDÁCTICA 15. RECURSOS DE COACHING PARA LA PNL ORGANIZACIONAL

1. Interrelación Coaching-PNL
2. El establecimiento de objetivos
3. Calibrage, escucha y posiciones perceptivas
4. El directivo-coach

UNIDAD DIDÁCTICA 16. PNL PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO

1. Categorías lógicas de aprendizaje y niveles de cambio
2. Desarrollo de destrezas personales para la gerencia
3. Mantenimiento de la ventaja competitiva a través de la gestión del conocimiento
4. Desarrollo del liderazgo directivo

UNIDAD DIDÁCTICA 17. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. Aplicaciones de la PNL en la gestión de personas
2. Aplicaciones en la selección de personal
3. Aplicaciones en la gestión de relaciones, afrontamiento y resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS II

1. Manejo de refuerzos para la motivación de los equipos
2. Control del estrés en los equipos de trabajo
3. Desarrollo de la creatividad y la innovación
4. Interiorización de valores en los recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 19. PNL PARA LA EL AUMENTO DE LAS VENTAS

1. Utilidad de la PNL en los intercambios comerciales
2. Optimización del mensaje comercial
3. Diseño del proceso de venta
4. Mejora de las negociaciones
5. Técnicas de venta en función del canal de percepción

PARTE 3. EDUCACIÓN SEXUAL Y PLANIFICACIÓN FAMILIAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORÍGENES DE LA SEXUALIDAD

1. Actitudes
2. Cambios de actitudes
3. La enseñanza de actitudes
4. Cuestiones relevantes para el proceso enseñanza-aprendizaje de actitudes
5. Técnicas participativas de intervención para el cambio de actitudes
6. Evaluación de actitudes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIONES PERSONALES

1. Curriculum, poder y saber: Un análisis crítico de la educación sexual
2. Los modelos de sexualidad y educación sexual de las clases opresoras
3. El curriculum como selección de la cultura dominante
4. ¿La utopía como alternativa?

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EDUCADOR/A SEXUAL Y DE GÉNERO

1. Funciones del educador/a sexual y de género
2. Para qué hacemos educación afectiva/sexual y de género (objetivos)
3. Cómo hacer educación afectiva/sexual y de género (metodología)
4. Algunos ejemplos de cómo enfocar la educación afectiva/sexual y de género
5. Posibles alianzas (con quien hacerlo)
6. La Comunicación
7. Técnicas grupales
8. El/a educador/a en situaciones difíciles individuales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROYECTO DE INTERVENCIÓN Y LAS TÉCNICAS GRUPALES

1. Diversas técnicas grupales
2. Distintas tipologías de alumnos
3. El educador/a ante situaciones difíciles de grupo
4. Cómo elaborar un proyecto de intervención en educación sexual y de género

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PEDAGOGÍA DE LA SEXUALIDAD (0-12 AÑOS)

1. Documentos de divulgación
2. Orientaciones para educadores/as
3. Educación infantil (0-6 años)
4. Educación primaria (6-12 años)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PEDAGOGÍA DE LA SEXUALIDAD (12-16 AÑOS)

1. Educación obligatoria (12-16 años)
2. Centros de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ENSEÑANZA DE LA EDUCACIÓN SEXUAL Y DE GÉNERO

1. La educación sexual: Guía teórica y práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS MODELOS DIDÁCTICOS EN EDUCACIÓN SEXUAL Y DE GÉNERO

1. Principios metodológicos y modelo didáctico
2. Metodología
3. Material didáctico
4. Evaluación
5. Funciones del profesor y la profesora
6. Sistema sexo-género y lenguaje

ANEXO 1. ESQUEMA/PROYECTO

1. Esquema proyecto
2. Elaboración de una unidad didáctica programación
3. Origen de la identidad femenina
4. ¿Para qué evaluar? ¿Qué evaluar?
5. Modelo de charla-esquema sexualidad

PARTE 4. MEDIACIÓN FAMILIAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS FAMILIARES

1. Según la relación de pareja
2. Según la protección hacia los hijos/as
3. Según quién tenga la autoridad
4. Según el número de esposos o esposas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA FAMILIA

1. Concepto de familia
2. Funciones que tiene la familia
3. Crisis que afectan a la vida familiar
4. Alienación parental
5. Nuevos roles familiares
6. Características de las nuevas formas familiares
7. Políticas familiares

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONFLICTO FAMILIAR

1. Conceptualización
2. Orígenes de los conflictos
3. Tipos de Conflictos
4. Elementos de Conflictos
5. Importancia del Conflicto
6. La Conflictología
7. Prevención de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Introducción
2. Actitudes ante el conflicto
3. Estilos de resolución de conflicto
4. El lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA MEDIACIÓN FAMILIAR

1. Conceptualización
2. El ámbito de la actuación de la mediación familiar
3. Características de la mediación familiar
4. Mediación familiar en nuestro contexto
5. Principios básicos de la mediación familiar
6. Premisas básicas para mediar en las familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MODELOS Y TÉCNICAS EN MEDIACIÓN FAMILIAR

1. Modelos de mediación familiar
2. Técnicas en mediación familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON LOS HIJOS I

1. Acuerdos sobre los hijos
2. Comunicación de la separación a los hijos
3. Padres e hijos ante la separación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON LOS HIJOS II

1. Participación de los hijos en la mediación
2. Mediación en la reorganización familiar

PARTE 5. TERAPIA DE PAREJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA PAREJA

1. Introducción
2. Análisis de la pareja humana en conflicto
3. Las colusiones
4. Resumen, díada ideal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE PAREJA Y RECURSOS TERAPÉUTICOS

1. Aspectos generales de la terapia de pareja
2. Recursos terapéuticos para el conflicto de pareja
3. Escala de ajuste marital de Locke Wallace
4. Modelos de pareja y contrato diádico
5. Contrato diádico
6. Técnica de la pareja ideal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS DE PAREJA

1. Identificación del problema
2. Determinantes del problema
3. Historia de la pareja
4. Expectativas y objetivos
5. Ejercicio del contrato
6. Índice de felicidad familiar
7. El contrato final

UNIDAD DIDÁCTICA 4. VINCULACIÓN Y DESVINCULACIÓN

1. Introducción
2. Factores que mantienen la relación amorosa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CRITERIOS GENERALES DE LA FORMACIÓN DEL TERAPEUTA SEXUAL

1. Criterios generales para la formación del orientador sexual
2. Cuadros y tablas sobre las disfunciones sexuales

ANEXO 1. HISTORIA SOCIAL Y SEXUAL

ANEXO 2. TÉCNICA DEL PLACEREADO

1. Introducción
2. Placereado 1
3. Placereado 2
4. Placereado 3

ANEXO 3. TÉCNICAS DE RELAJACIÓN

1. El entrenamiento autógeno de Shultz
2. La relajación progresiva de Jacobson
3. Técnica de relajación

ANEXO 4. EJERCICIO DEL ESPEJO GLOBAL PARA AUMENTAR LA AUTOESTIMA

1. Descripción
2. Ejercicio del espejo para los genitales

ANEXO 5. EJERCICIO DE SENSIBILIZACIÓN DE TU CUERPO

1. Autoplacereado
2. Ejercicios de los músculos pubococcigeos (Kegel)
3. Fantasía del orgasmo

