

# MAESTRÍA

---

MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COACHING  
PERSONAL Y PROGRAMACIÓN  
NEUROLINGÜÍSTICA PNL



LELB038

- DIPLOMA ACREDITADO POR APOSTILLA DE LA HAYA -



## DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer la introducción al Coaching y su importancia, los aspectos fundamentales, el proceso, el cambio y el aprendizaje, las habilidades relacionadas con el proceso, el coach y el coachee, los fundamentos del Coaching personal, las emociones, el proceso de cambio, la comunicación, el diálogo, la escucha, la formulación de preguntas, el Coaching con PNL e IE, las técnicas aplicadas, los elementos básicos de PNL, los recursos, la empatía e inteligencia emocional, las estrategias en el PNL y el PNL y la gestión empresarial.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
600H



MODALIDAD  
ONLINE



\*La modalidad incluye módulos con clases en directo

CURSO INICIAL  
ONLINE



TUTORIAS  
PERSONALIZADAS



IDIOMA  
CASTELLANO



DURACIÓN  
HASTA UN AÑO  
\*Prorrogable



## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2190\$

VALOR ACTUAL: 1095\$

\*Importe expresado en Dólares Americanos

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COACHING PERSONAL Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PNL**”, de ELBS ESCUELA DE LIDERAZGO, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas llevan el sello de **Notario Europeo** que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional. Además, dispone del reconocimiento **Cum Laude**. Este distintivo lo otorga Emagister a los centros educativos y escuelas de negocios, que hayan recibido la mejor valoración de los servicios formativos prestados por los estudiantes.

Los diplomas llevan la Apostilla de la Haya, mediante la que se reconoce y garantiza la autenticidad y validez del Diploma en cualquier país firmante del convenio.

## REDES SOCIALES

---



[www.facebook.com/Elbs.Latam](https://www.facebook.com/Elbs.Latam)



[www.twitter.com/elbs\\_latam](https://www.twitter.com/elbs_latam)



[@elbs.latam](https://www.instagram.com/elbs.latam)



[www.escolaelbs.lat](https://www.escolaelbs.lat)

# CONTENIDO FORMATIVO

---

## 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. 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 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

## **MÓDULO 4. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. USTED ES SU MEJOR COACH**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. 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 18. LAS EMOCIONES**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 19. 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 20. 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 21. 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 22. 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 23. LA ESCUCHA**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 24. 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 25. 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 26. 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 27. 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 28. TÉCNICAS PERSONALES**

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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 29. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS**

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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 30. 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 31. 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 32. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 33. 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

## **MÓDULO 8. INTRODUCCIÓN**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL**

1. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
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
  - El uso de las estrategias
  - El modelado en la empresa
  - El descubrimiento de la excelencia mediante el modelado
2. Neuro
  - El cerebro



- Los patrones mentales
3. Filtros
  4. Lingüística

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES**

1. Diferentes formas de pensar
  - Visual
  - Auditiva
  - Kinestésica
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
  - Generalizaciones
  - Eliminaciones
  - Distorsiones
4. Los metaprogramas en PNL
5. Tipos de metaprogramas
  - Tipología de metaprogramas para la captación de la personalidad
  - Tipología de metaprogramas según otras clasificaciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS**

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
  - Método IP: Sympton-dialog
  - Método PNL: modificar las submodalidades
  - Método PNL: Sympton reframing
4. PNL y coaching
5. PNL y RRHH
6. PNL y negocios
  - Modelado en el mundo de los negocios
  - Creencias que favorecen la negociación
  - Objetivos bien formulados

## **MÓDULO 9. RECURSOS AL PNL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

1. Definición de empatía
  - Fases de la empatía
  - Efectos de la empatía
  - Dificultades de la empatía
2. Rapport
  - Creación del rapport
3. Inteligencia emocional
  - Emociones e inteligencia emocional
  - Cerebro e inteligencia emocional
  - Inteligencia emocional y PNL

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

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
  - Estructura del lenguaje verbal
  - Funciones del lenguaje verbal
3. Comunicación
  - Parámetros constitutivos de la comunicación
  - Elementos de la comunicación
  - Obstáculos en la comunicación
4. Técnicas de intervención verbal
  - Técnicas directivas
  - Técnicas no directivas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LENGUAJE NO VERBAL**

1. Introducción
  - Lenguaje no verbal y emociones
  - Lenguaje no verbal y cultura
  - Niveles de la comunicación no verbal
  - Movimientos oculares
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones
  - Establecer la distancia en la relación
  - Mimetismo

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

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa
  - Tipos de 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
  - Construcción de las creencias
  - Creencias y PNL
4. Metáforas
  - Tipos de metáforas
  - Metáfora y PNL
5. Asertividad

## **MÓDULO 10. 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
  - Condiciones para el diseño de una estrategia eficiente y efectiva
  - Instalación de estrategias
2. Modificación de estrategias
  - Interrupción por sobrecarga
  - Interrupción por desvío
  - Técnica del chasquido
3. Negociación estratégica
  - Tipos de negociadores según la PNL
  - Estrategias
4. Planificación y meta

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

1. Establecimiento de metas
  - Establecer una misión
  - Determinar una meta: técnica Wellformed Outcome
2. Motivación
  - Tipos de motivación
  - Búsqueda de motivaciones: cómo conseguirlas
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

## **MÓDULO 11. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL**

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

1. Gerencia del siglo XXI
  - El enfoque
  - La orientación
2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
3. Estrategias en la organización
  - Alineación organizacional
  - Comunicación
  - Motivación
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
  - Exposición de resultados
  - Exposición de nuevos proyectos
  - Presentaciones para motivar al grupo
  - Celebraciones
5. Comunicación exitosa

- Visual
- Auditiva
- Kinestésica

## **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
  - Calibrar
  - Escuchar
  - Posiciones perceptivas
4. El directivo como coach

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

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
  - Características implicadas en el desarrollo profesional
  - Gerencia creativa con PNL
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
4. Liderazgo
  - Funciones del líder
  - Características del líder

## **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
  - Competencia personal
4. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa
  - El papel de la inteligencia emocional en el departamento de Recursos Humanos
  - Trabajar la inteligencia emocional

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

1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
  - Los test psicológicos
  - Las dinámicas de grupo
  - La entrevista
3. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades
  - Fuentes de conflicto en las organizaciones
  - Tácticas para la gestión de conflictos

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

1. Motivación y esfuerzo del equipo
  - Teoría del comportamiento
  - Teoría de las expectativas
  - Teoría de los objetivos
  - Teoría de la equidad
2. Gestión del estrés
  - Factores determinantes del estrés laboral

- Estrategia: mantener la calma en situaciones de estrés
3. Gestión de la creatividad
    - Características de la creatividad
    - Características de la persona creativa
    - Organización innovadora, grupos creativos
    - Técnicas para potenciar 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
  - Vender a una persona visual
  - Vender a una persona auditiva
  - Vender a una persona kinética