

COACHING ONTOLOGICO PERSONAL & ORGANIZACIONAL



**CON 534 HORAS AVALADAS
100% ON LINE • 20 MESES**

• PROGRAMA CON AVALES INTERNACIONALES •

CARRERA
INTERNACIONAL

WWW.GRUPOSANTALA.COM



MIEMBRO DE:
EMCC
European Mentoring & Coaching Council



AVALADA POR LOS SIGUIENTES ORGANISMOS INTERNACIONALES

- Centro Unesco para la Formación en Derechos Humanos, Ciudadanía Mundial y Cultura de Paz.
- Asociación de Naciones Unidas de Venezuela.
- Plataforma Internacional para la Gestión Empresarial Ética de New York
- Instituto de Estudios Globales para el Desarrollo Humano de España - Unión Europea.

RECONOCIMIENTOS INTERNACIONALES ANTORCHA DE LA PAZ DE CENTRO UNESCO

Formarse como **coach profesional** en **Grupo Santalá** representa una elección que permitirá a los participantes y egresados ser parte de una comunidad internacional que fomenta el desarrollo del Liderazgo con conciencia Ética y Respeto por los Valores que representan la construcción de una sociedad mejor.



¿CUÁL ES NUESTRO VALOR DIFERENCIAL?

Más allá de ser la institución educativa con más reconocimientos y avales internacionales, nos destacamos por:

1. **TRABAJAR** con grupos reducidos.
2. **INCLUIR** el proceso de mentoring durante toda la formación a fin de garantizar el desarrollo profesional de cada participante.
3. **ACOMPAÑAMIENTO** con las tareas en los grupos de estudio.
4. **OFRECER** Coaching Personalizado e Individual para que los estudiantes puedan trabajar de manera personal lo que precisen para su desarrollo profesional.
5. **CORPUS** bibliográfico de uso exclusivo.
6. **BIBLIOTECA** virtual.
7. **CLASES MAGISTRALES** con la directora del Programa, Claudia Laloz, Máster-Certified Coach (ICF) y Máster Practitioner (EMCC).
8. **CUERPO DOCENTE** especializado.
9. **MENTORES** credencializados.

SOMOS GARANTÍA DE PROFESIONALISMO Y CALIDAD ACADÉMICA.
OFRECEMOS EL DESARROLLO DE TEMÁTICAS, ADAPTADAS A LAS
NECESIDADES DEL MUNDO ACTUAL.



TITULACIÓN



DOBLE TITULACIÓN:

- **Título 1:** COACH ONTOLOGICO PERSONAL (LEVEL 2)
- **Título 2:** COACH ONTOLOGICO PERSONAL Y ORGANIZACIONAL (LEVEL 2)

TITULACIÓN UNIVERSITARIA (opcional)

EXPERTO EN COACHING ONTOLOGICO PERSONAL Y ORGANIZACIONAL, título otorgado por la Northern International University.

APOSTILLADO DE LA HAYA Y MEDALLA INTERNACIONAL (OPCIONAL)

METODOLOGÍA DE TRABAJO y CARGA HORARIA

La formación tiene una cara horaria de 540 horas reconocidas por ICF, las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

- **Etapa 1:** Coaching Ontológico Personal (12 meses: 340 horas)
- **Etapa 2:** Coaching Sistémico Organizacional (8 meses: 200 horas)

El tiempo estimado de distribución de dicha carga horaria es el siguiente:

- Cursada on line sincrónica: 2 veces por semana, 2 horas cada clase.
- Mentoring Grupal 1 vez por semana, 1 hora
- Sesiones de Coaching Individual: 1 por mes
- Horas de estudio (variable)
- Tareas individuales y Grupales (Variable)
- Prácticas de sesiones de Coaching (90 horas)
- Prácticas de Intervención en una empresa (20 horas)

PROGRAMA ANALÍTICO

Los contenidos aquí presentados son orientativos y representan un estimado de los temas a tratar. Los mismos pueden sufrir variaciones en función de las necesidades académicas de los alumnos, los mentores y docentes, siendo siempre potestad de la institución su modificación. El orden de los módulos puede variar en función de la disponibilidad del cuerpo docente.

PROGRAMA ANALÍTICO COACHING ONTOLOGICO PERSONAL

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL COACHING PROFESIONAL.

- Qué es y qué no es Coaching.
- Diferencias con otras disciplinas. Límites.
- Ontología e Identidades.
- Cuando pedir coaching. Quiebre, brecha, problema.
- Zonas de resultados
- Teoría del aprendizaje.
- Aprendizaje de primer y segundo orden,
- Enemigos del aprendizaje.
- Tendencias limitantes y posibilitantes.
- Responsabilidad y compromiso.
- Ingeniería psíquica.
- Coherencia CELAM.
- Valores ICF /EMCC/UNESCO
- Postulados y Principios.

MÓDULO 2: COACHING con PNL y Desafío de Creencias

- Introducción a la PNL
- Aportes de la PNL al Coaching Profesional
- Sistemas representacionales
- Calibración no verbal
- Claves de Acceso ocular
- Rapport
- Formulación asertiva de objetivos
- Valores, Creencias y sistemas lógicos
- Cambio de patrones de pensamiento
- Comunicación consciente e Inconsciente

Módulo 3: VISIÓN, VALORES Y PROPÓSITO DE VIDA

- Visión personal en las diferentes áreas de nuestra vida.
- Identificación de nuestros valores de vida.
- Modelo triaxial en la práctica
- Definición de objetivos en base a nuestra visión y valores.
- Descubrimiento y puesta en marcha de nuestro propósito de vida. Alineación, compromisos y responsabilidad.

Módulo 4: INTELIGENCIA COMUNICACIONAL

- La comunicación en tiempos líquidos.
- Problemas comunicacionales intergeneracionales. Soluciones efectivas.
- Principios lingüísticos aplicados a la comunicación asertiva.
- Lenguaje y gestión de las relaciones.
- Compromisos y recompromisos conversacionales: pedidos, ofertas, promesas, reclamos, disculpas.
- La importancia del silencio.
- Coherencia comunicacional y salud emocional.
- Feedback evolutivo.

Módulo 5: ESCUCHATORIA, O EL ARTE DE SABER ESCuchar + HABLAR

- La escucha como eje de las relaciones interpersonales.
- Tipos de escucha.
- Responsabilidad y compromisos al escuchar.
- Escucha al 200%.
- Identificación de impedimentos que afectan nuestra escucha.
- Cómo hacernos escuchar sin imponer.

Módulo 6: INTRODUCCIÓN AL LENGUAJE NO VERBAL

- Morfopsicología
- Identificación de mentiras y riesgos.
- Lectura del lenguaje corporal.
- Cómo generar confianza a través del cuerpo.
- Principios básicos de Comunicación no verbal.

Módulo 7: ORATORIA E IMAGEN PERSONAL

- De la invisibilidad a la visibilidad.
- Barreras emocionales que nos impiden hablar en público.
- Técnicas de Respiración para hablar en público.
- Postura y Gestos corporales
- Estructura de una presentación ante auditorio.
- Prácticas de presentaciones personales.
- Construcción de marca personal.

Módulo 8: GESTIÓN DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES

- Valores y principios de las relaciones interpersonales.
- Acuerdos relacionales
- La profundidad de las relaciones.
- Los movimientos de las relaciones a través del tiempo.
- Estilos de relaciones.
- La comunicación en redes sociales.
- Identidad pública y relaciones. Oportunidades y conflictos.
- El uso de la tecnología y su impacto en la construcción de las relaciones.
- Valores transversales en las relaciones humanas.

Módulo 9: DISEÑO DE CONVERSACIONES

- El impacto de nuestras conversaciones en nuestras relaciones.
- De lo imposible a lo posible
- Lo no dicho y sus consecuencias en diversos ámbitos de nuestra vida.
- Claves en el diseño conversacional
- Estilos conversacionales según el tipo de intereses y resultados.
- Errores frecuentes. Cómo transformarlos.

Módulo 10: GESTIÓN DE LAS EMOCIONES

- Del analfabetismo emocional a la gestión emocional inteligente.
- Leyes y principios de la Inteligencia Emocional.
- Identificación de creencias y emociones.
- El mapa emocional en los diferentes dominios de nuestra vida.
- Pasos para la gestión emocional.
- Agrupamientos emocionales para coachejar con efectividad.
- Dinámicas creativas de gestión emocional en la práctica.
- Técnicas de PNL aplicadas a la gestión emocional.

Módulo 11. MENTORING ICF / EMCC

- Código de Ética ICF
- Código de Ética EMCC
- Competencias clave de ICF y de EMCC

Módulo 12: PRÁCTICAS DE COACHING, MENTORING Y SUPERVISIÓN

- Modelo de una sesión de Coaching Profesional, nivel PCC
- Estructura de una sesión.
- Observación de las competencias en una sesión de Coaching (ICF)
- Bitácoras de Aprendizaje Reflexivo (EMCC)
- Feedback de sesiones
- Mentoring y Supervisión
-

COACHING SISTÉMICO ORGANIZACIONAL

Módulo 13: COACHING SISTÉMICO ORGANIZACIONAL APLICADO A EQUIPOS

- Principios Sistémicos del Coaching de Equipos
- Competencias del Coaching Sistémico de Equipos
- Meta competencias y Habilidades
- Roles
- Disfunciones
- Planes de Acción

Módulo 14: CULTURA ORGANIZACIONAL

- Las organizaciones y la cultura.
- La importancia de conocer la cultura organizacional antes de intervenir.
- Cultura, valores y limitaciones.
- Multiculturalidad y Diversidad.
- Las generaciones y la cultura: oportunidades y desafíos intergeneracionales

Módulo 14: LIDERAZGO ORGANIZACIONAL

- Desarrollo de habilidades de un líder.
- Estilos de Liderazgo.
- Valores aplicados al Liderazgo Consciente.
- Misión, Visión y Propósito organizacional
- Gestión de las personas

Módulo 15: INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LAS ORGANIZACIONES

- Inteligencia Emocional y rendimiento individual y de equipo.
- Inteligencia Emocional y conductas de ciudadanía mundial.
- Conductas contraproducentes.
- Mecanismos de influencia
- Inteligencia Emocional aplicada a Recursos humanos.
- Inteligencia Emocional y desarrollo de la carrera laboral.
- Gestión de la diversidad.

Módulo 16: EMPRESAS FAMILIARES

- Cultura Familiar Empresaria
- Familia empresaria y el dilema del gobierno empresarial.
- Mandatos familiares y reglas implícitas.
- La continuidad de las empresas y el legado familiar.

Módulo 17: MOTIVACIÓN INTELIGENTE

- La rueda de los Motivos de Beatriz Valderrama
- Motivación, Perfiles y Puestos de Trabajo.

Módulo 18: NEUROVENTAS

- La venta neuro relacional
- Posturas y exresiones corporales
- Comunicación neurorelacional del vendedor
- Detección de las necesidades de los clientes.
- Desarrollo de la empatía del vendedor
- Palabras claves
- Presentación del producto
- Cierre de venta
- Seguimiento de los clientes

Módulo 19: COACHING Y MENTORING PARA LA PAZ

- Cultura de Paz. Principios y Valores de UNESCO.
- El rol del Coach para la Paz.
- Teoría del Conflicto
- Medios alternativos de Resolución de Conflictos: negociación, mediación, arbitraje.
- Transformación de los conflictos.
- Modelo de intervención de Coaching para la Paz.

Módulo 20: PRÁCTICAS GRUPALES DE INTERVENCIÓN ORGANIZACIONAL

- Diagnóstico Organizacional
- Entrevistas
- Herramientas de medición de estilos comportamentales.
- Sesiones de Coaching Organizacional.
- Presentación de una propuesta de intervención.



RESPONSABLE DE LA FORMACIÓN: DRA. CLAUDIA LALLOZ, MCC



- Licenciada en Letras (UCA),
- Máster Certified Coach (MCC) ICF,
- Master Practitioner (EMCC) y Mentor Coach Certificada ICF, con más de 20 años de experiencia.
- Fundadora de Grupo Santalá Europa (<https://www.gruposantala.com/>) empresa orientada a la formación de Coaches profesionales y a procesos de intervención organizacional.
- Mención de honor de Doctor Honoris Causa otorgada por Centro UNESCO por el apoyo y contribución a generar en nuestra sociedad una cultura de Paz.

- Directora del programa de Formación en Coaching Ontológico Personal y Organizacional, acreditado como LEVEL 2 y del Diplomado en Coaching Sistémico Organizacional acreditado como LEVEL 1.
- Miembro Fundador de ICF Argentina. Desde 2010 a 2018 se desempeñó como líder voluntaria en diferentes comisiones: Membresía, Acreditaciones, Investigaciones. Fue Presidente de ICF Argentina (2016/2018).
- Desarrolló e implementó programas de profesionalización del Coaching, Mentoring y Supervisión en Argentina, Colombia, Perú, Bolivia y España.
- Especialista en Lingüística Pragmática, aporta al Coaching y a los equipos de trabajo la precisión del discurso y su impacto en los resultados.
- Certificada como Coach Ontológico Profesional, Coach de Equipos, Coach Ontocorporal e Inteligencia Emocional.



INSCRIPCIÓN

1. Solicitar entrevista de admisión:
hello@gruposantala.com o por Whatsapp al +54911-6600 6730.
2. Pago de matrícula reserva de vacante.
3. Completar la ficha de inscripción y enviar la documentación solicitada.

DIAS DE CURSADA

• **Grupo 1:** Lunes y Miércoles

• **Grupo 2:** Martes y Jueves

	GMT-3 	GMT-4 	GMT-5 	GMT-6 	GMT+1 
Lun y Miér					
Turno 1	15:00 - 17:00	14:00 - 16:00	13:00 - 15:00	12:00 - 14:00	19:00 - 21:00
Turno 2	19:00 - 21:00	18:00 - 20:00	17:00 - 19:00	16:00 - 18:00	23:00 - 01:00
Mar y Jue					
Turno 3	15:00 - 17:00	14:00 - 16:00	13:00 - 15:00	12:00 - 14:00	19:00 - 21:00
Turno 4	19:00 - 21:00	18:00 - 20:00	17:00 - 19:00	16:00 - 18:00	23:00 - 01:00



EUROPA

Administración:

Email: madrid@gruposantala.com
Tel.: (+34) 674 44 73 98

LATAM & EE.UU.

Administración:

Email: hello@gruposantala.com
Tel. LATAM: (+54 9 11) 6600 6730
Tel. EE.UU.: +1 (786) 939 3269

> > > **Haz click y síguenos en nuestras redes** < < <

