




**INICIA
14 ABRIL**

**ARGENTINA
ESPAÑA
LATINOAMÉRICA
MIAMI**

**100%
ONLINE**

COACHING ONTOLÓGICO PERSONAL Y ORGANIZACIONAL

CONSÚLTENOS

(+54 9 11) 6600 6730 
hello@gruposantala.com 
www.gruposantala.com 

EMCC Global
Quality Award

EQA
SENIOR
PRACTITIONER



AVAL ACADÉMICO
DE LA UNAD FLORIDA

UNAD
FLORIDA

RECONOCIMIENTO UNAD FLORIDA

Contamos con el aval académico de la UNAD FLORIDA (www.unad.us). El sello de esta Universidad Norteamericana garantiza el aprendizaje y genera un fuerte impacto de empleabilidad a todos nuestros egresados.

Obtendrás un Diploma universitario Norteamericano de la universidad UNAD (Florida) que te posiciona laboralmente, abriendo puertas a nuevas oportunidades profesionales en mercados internacionales. Este logro académico no solo enriquecerá tu currículum, sino que también te brindará las herramientas necesarias para destacar en un entorno laboral competitivo y dinámico.



¿CUÁL ES NUESTRO VALOR DIFERENCIAL?

Más allá de ser una 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 o el 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 ONTOLÓGICO PERSONAL
- Título 2: COACH ONTOLÓGICO PERSONAL Y ORGANIZACIONAL

TITULACIÓN UNIVERSITARIA (opcional).

APOSTILLADO DE LA HAYA Y MEDALLA INTERNACIONAL (OPCIONAL)

METODOLOGÍA DE TRABAJO y CARGA HORARIA

La formación de la ICF, se distribuye de la siguiente manera:

- Etapa 1: Coaching Ontológico Personal (12 meses)
- Etapa 2: Coaching Sistémico Organizacional (8 meses)

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 hora incluida en la cursada semanal
- 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 ONTOLÓGICO PERSONAL

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL COACHING PROFESIONAL.

En este módulo aprenderás a :

- Identificar qué es y qué no es el Coaching Profesional.
- Cuándo y cómo pedir Coaching.
- Cómo seleccionar a un coach.
- Cómo es el proceso de intervención.
- Reconocer qué obstáculos suelen aparecer que nos impiden aprender y cómo sortear esas dificultades.
- Promover la responsabilidad y el compromiso para alcanzar los objetivos que te propones.

Contenidos:

- Diferencias con otras disciplinas. Límites.
- Ontología e Identidades.
- Quiebre, brecha, problema.
- Teoría del aprendizaje.
- Tendencias limitantes y posibilitantes.
- Responsabilidad y compromiso.
- Valores ICF /EMCC/UNESCO
- Postulados y Principios.

Prácticas y Evaluación:

- Identificación de brechas.
- Análisis de casos.
- Preguntas sobre potenciales conflictos de interés.

Módulo 2: VISIÓN, VALORES Y PROPÓSITO DE VIDA

En este módulo aprenderás a :

- Identificar tus valores de vida y los compromisos que tienes para llevarlos a la práctica.
- Revisar los niveles de coherencia entre tus valores y tus acciones.
- Reflexionar sobre tu propósito de vida.
- Enfocarte en lo que quieres lograr.

Contenidos:

- 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.

Prácticas y Evaluación:

- Alineación entre valores y compromisos asumidos.
- Cumplimiento con los objetivos planteados y sus indicadores de éxito.
- Ejecución y presentación de un visión board personal.
- Trabajo personal sobre tu propósito de vida.

Módulo 3: MODELOS MENTALES Y DESAFÍO DE CREENCIAS

En este módulo aprenderás a:

- Comprender cómo se forman los modelos mentales y su impacto en percepciones y decisiones.
- Reconocer filtros (valores, cultura, experiencias) y programas automáticos que condicionan nuestros comportamientos.
- Visualizar cómo las creencias determinan rendimiento, motivación y relaciones.
- Diferenciar creencias limitantes de posibilitantes y diseñar intervenciones para su transformación.
- Reconocer sesgos comunes (confirmación, anclaje, disponibilidad) y rutinas defensivas que distorsionan la realidad.
- Aplicar herramientas prácticas (columna izquierda, escalera de inferencias) para cuestionar suposiciones y reprogramar modelos mentales.
- Reducir decisiones reactivas medible en seguimiento (auto-reporte).
- Mejorar en indicadores de comunicación y toma de decisiones.

Contenidos:

- Construcción de los modelos mentales.
- Modelo mental y selección de datos.
- Filtros mentales y programas.
- El poder de las creencias.
- Creencias limitantes y posibilitantes. Creencias y calidad de vida.
- Sesgos cognitivos y rutinas defensivas.
- Intervención en modelos mentales: columna izquierda y escalera de inferencias.,

Práctica y Evaluación:

- Bitácora de aprendizaje con auto-diagnóstico de creencias + escala de impacto en conducta
- Ejercicios prácticos sobre escalera de inferencias y columna izquierda aplicadas a un caso real (grabación o registro escrito).
- Plan de reprogramación individual
- Checklist de comportamientos observables (menor reactividad, mayor apertura a datos, uso de preguntas exploratorias) por pares/líderes.

Módulo 4: INTELIGENCIA COMUNICACIONAL

En este módulo aprenderás a:

- Detectar oportunidades y riesgos en la comunicación digital y multicanal.
- Identificar y reducir brechas comunicacionales intergeneracionales; promover colaboración práctica.
- Desarrollar técnicas lingüísticas para comunicación asertiva y eliminación de ambigüedades.
- Fortalecer confianza y empatía mediante lenguaje
- Dominar formatos conversacionales clave: pedidos, ofertas, promesas, reclamos y disculpas.
- Establecer mecanismos de seguimiento y recompromisos para asegurar cumplimiento y restaurar confianza.
- Usar el silencio y pausas estratégicas para mejorar impacto y escucha activa.
- Alinear coherencia verbal y no verbal para proteger la salud emocional y el clima laboral.
- Implantar ciclos de feedback evolutivo: dar/recibir retroalimentación accionable con seguimiento y medición.

Contenidos:

- 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
- La importancia del silencio.
- Coherencia comunicacional y salud emocional.
- Feedback evolutivo.

Prácticas y Evaluación:

- Analizar comunicaciones reales propias y ajenas y puntuar indicadores de calidad.
- Establecimiento y seguimiento de compromisos en acción.
- Resolución de incidencias.
- Reportes individuales sobre la eficacia comunicacional.
- Prácticas reales de feedback .

Módulo 5: LA ESCUCHA COMO EJE DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES Y EL ARTE DE PREGUNTAR.

En este módulo aprenderás a:

- Transformar la escucha en una competencia estratégica que potencie la colaboración, la calidad de decisiones y la retención del talento.
- Reconocer los diferentes tipos de escucha.
- Incorporar normas de responsabilidad comunicacional (confirmar, resumir, acordar próximos pasos).
- Desarrollar atención plena.
- Identificar y mitigar impedimentos que afectan la escucha.
- Aplicar técnicas para expresarse con claridad y respeto
- Realizar preguntas poderosas que reflejen tu escucha y faciliten el aprendizaje del cliente.

Contenidos:

- Indicadores de éxito de una escucha activa profesional.
- Impedimentos frecuentes que obstaculizan la escucha.
- El impacto de la escucha en la calidad de nuestras relaciones y los resultados que alcanzamos
- Escucha al 200%.
- Compromisos al escuchar.
- Valores de la escucha.
- Preguntas poderosas y evocación de conciencia.

Evaluación:

- Prácticas conversacionales que evidencien los indicadores de calidad de escucha y de preguntas poderosas.
- Bitácora personal.

Módulo 6: GESTIÓN DE LAS EMOCIONES.

En este módulo aprenderás a:

- Identificar y gestionar las emociones que activan dolor y las que activan placer.
- Gestionar inteligentemente las emociones.
- Comprender el vínculo entre emociones, relaciones y resultados.
- Autorregular emociones como la culpa, el miedo, la vergüenza, el enojo, la tristeza, la envidia, los celos, entre otras, con técnicas específicas.
- Desarrollar fortalezas emocionales (resiliencia, autorregulación, empatía y tolerancia a la frustración).
- Diferenciar y gestionar las emociones del coach y las del cliente durante la sesión para mantener eficacia, contención y claridad procesal.

Contenidos:

- Emociones que activan el dolor vs placer.
- Gestión emocional inteligente.
- Emociones y relaciones.
- Gestión de la culpa, el miedo, la vergüenza, el enojo, la tristeza, la envidia, los celos y otras emociones disfuncionales.
- Las creencias y las emociones.
- Fortalezas emocionales.
- Las emociones del Coach y las del cliente durante la sesión.

Práctica y Evaluación:

- Aumentar tu puntuación emocional (pre/post).
- Reducción de la reactividad emocional reportada en situaciones de vida.
- Mejora en score de regulación emocional.
- Incremento en confianza y contención percibida en nuestras relaciones.
- Implementación de fortalezas emocionales.

Módulo 7: Introducción al Lenguaje no verbal.

En este módulo aprenderás a:

- Comprender el impacto de la comunicación no verbal en las relaciones y en los resultados profesionales.
- Aplicar la corporalidad en la sesión de coaching para potenciar presencia, conexión y eficacia.
- Dominar disposiciones corporales básicas que facilitan apertura, autoridad y escucha.
- Introducir la teoría de los cinco elementos como marco para interpretar estados corporales y emocionales.
- Leer movimientos, velocidades, tonalidades, intensidades y ritmos del cuerpo para diagnosticar estados y ajustar intervenciones.
- Integrar presencia y escucha corporal como competencias clave para mejorar la observación, el rapport y la conducción de la sesión.

Contenidos:

- La comunicación no verbal y su impacto en las relaciones y los resultados.
- La corporalidad en la sesión de Coaching.
- Disposiciones corporales básicas.
- La teoría de los cinco elementos.
- Lectura de movimientos, velocidades, tonalidades, intensidades y ritmos del cuerpo.
- La presencia y la escucha como competencias esenciales de la corporalidad.

Prácticas y Evaluación:

- Observación corporal, presencia, escucha somática y capacidad de intervenir desde la corporalidad en sesiones de coaching.
- Mejorar el nivel de presencia.
- Intervenir como coach observando la corporalidad, con técnicas correctas.

Módulo 8: GESTIÓN DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

En este módulo aprenderás a:

- Identificar y aplicar valores y principios que sostienen relaciones interpersonales saludables y efectivas.
- Diseñar y formalizar acuerdos relacionales claros para mejorar responsabilidad y alineamiento.
- Reconocer niveles de profundidad en las relaciones y cómo favorecer vínculos de confianza duraderos.
- Mapear movimientos relacionales a lo largo del tiempo y gestionar transiciones y rupturas con responsabilidad.
- Detectar y adaptarte a distintos estilos relacionales para optimizar interacción y colaboración.
- Gestionar la comunicación en redes sociales con criterios de coherencia, reputación y respeto.
- Construir y proteger una identidad pública que potencie relaciones y minimice conflictos.
- Evaluar el uso de la tecnología y su impacto en la calidad y sostenibilidad de las relaciones interpersonales.
- Aplicar valores transversales (respeto, transparencia, reciprocidad) en contextos personales y organizacionales.
- Fortalecer la relación coach–cliente: límites, confianza, rol y gestión de expectativas.
- Integrar principios éticos en las relaciones profesionales y en la práctica del coaching.
- Identificar y manejar conflictos de interés en sesiones de coaching, con protocolos claros de actuación.

Contenidos:

- Valores y principios de las relaciones interpersonales.
- Acuerdos relacionales.
- La profundidad de las relaciones.
- Movimientos relacionales a través del tiempo.
- Estilos de relaciones.
- La comunicación a través de las redes sociales.
- Identidad pública y relaciones: oportunidades y conflictos.
- El uso de la tecnología y el impacto en las relaciones interpersonales.
- Valores transversales en las relaciones humanas.
- La relación Coach- Cliente.
- Ética en las relaciones profesionales.
- Conflictos de interés en las sesiones de Coaching.

Práctica y Evaluación:

- Medición del progreso en inteligencia relacional, acuerdos, ética profesional, gestión de identidad pública y uso responsable de tecnología.
- Cumplimiento de acuerdos relacionales.
- Percepción de confianza y profundidad.
- Resolución de conflictos éticos.

Módulo 9: Diseño de Conversaciones y Futuro

En este módulo aprenderás:

- Comprender el impacto de las conversaciones en la calidad de las relaciones y los resultados.
- Diseñar conversaciones intencionales: estructura, objetivos y resultados esperados.
- Identificar atascamientos conversacionales (rumores, cut-offs, defensas) y sus causas.
- Distinguir conversaciones de posibilidad vs. conversaciones de no-posibilidad.
- Reconocer y gestionar movimientos conversacionales (apertura, profundización, cierre, escalada y desescalada).
- Aplicar disposiciones conversacionales básicas: curiosidad, claridad de propósito, humildad y responsabilidad.

Contenidos:

- El impacto de las conversaciones en nuestras relaciones.
- La importancia de aprender a diseñar una conversación.
- Identificaciones de atascamientos conversacionales.
- Tipos de conversaciones de posibilidad y no posibilidad.
- Movimientos conversacionales.
- Disposiciones conversacionales básicas,
- Prácticas de diseño de conversaciones en diferentes ámbitos.

Prácticas y Evaluación

- Identificación de tipos de conversación y atascamientos en casos concretos.
- Prácticas de diseños conversacionales y salidas de atascamientos.
- Creación de conversaciones de posibilidad.
- Mejoras en el clima relacional y los resultados.
- Supervisión de sesiones observadas.

Módulo 10: Sesiones de Coaching.

En este módulo aprenderás:

- Estructurar una sesión de coaching efectiva: apertura, contrato, exploración, intervención, cierre y seguimiento.
- Aplicar las competencias clave del coaching (presencia, escucha profunda, formulación de preguntas poderosas, feedback, diseño de acciones y cierre con responsabilidad).
- Identificar indicadores de éxito para cada competencia (qué observar y medir: claridad de objetivos, calidad de preguntas, nivel de apertura del cliente, generación de acciones concretas, seguimiento de compromisos).
- Reconocer contra-indicadores que alertan pérdida de calidad en la sesión (juicios, soluciones prematuras, exceso de liderazgo del coach, falta de seguimiento, desconexión emocional).
- Analizar sesiones modelo alineadas con el estándar PCC: estructura, técnicas aplicadas y criterios de evaluación.
- Realizar prácticas intensivas, trianguladas y observadas: role-plays con cliente/coach/observador para acelerar aprendizaje aplicado.
- Dar y recibir feedback integrativo: retroalimentación estructurada centrada en competencias, comportamientos observables y plan de mejora concreto.

Contenido:

- Estructura de una sesión de Coaching.
- Competencias aplicadas.
- Indicadores de éxito de cada competencia.
- Contra indicadores de las competencias.
- Sesiones modelo PCC.
- Prácticas intensivas , trianguladas y observadas.
- Feedback integrativo.

Evaluación:

- Sesiones reales con clientes de la formación y clientes externos.
- Grabaciones con su correspondiente transcripción.
- Observación de sesiones de compañeros, colegas, docentes.
- Mentoring y supervisión .
- Registro de seguimiento de progreso.

Módulo 11. Mentoring ICF/EMCC

En este módulo aprenderás:

- Comprender a fondo los Códigos de Ética de ICF y EMCC y su aplicación práctica en la actividad profesional.
- Interpretar normas y estándares éticos para tomar decisiones correctas ante dilemas (confidencialidad, límites, conflicto de interés).
- Integrar las competencias ICF y EMCC en la conducción de sesiones y procesos de mentoring.
- Identificar estándares y niveles de desempeño para cada competencia y usar rúbricas para evaluarlos.
- Realizar prácticas observadas y supervisadas aplicando códigos y competencias con feedback profesional.
- Traducir lo aprendido a sesiones de mentoring: supervisión, corrección y desarrollo de coaches.
- Analizar y resolver casos reales de coaching aplicando marcos éticos y competenciales para justificar la acción.
- Implementar protocolos, checklists y mecanismos de calidad para asegurar cumplimiento ético y profesional.

Contenidos:

- Revisión, análisis y aplicación práctica de los Códigos de Ética de la ICF y la EMCC.
- Revisión, análisis y aplicación de las competencias de ICF y de EMCC.
- Identificación de estándares de cada competencia.
- Realización de prácticas observadas, supervisadas.
- Aplicación de lo aprendido en las sesiones de mentoring.
- Casos de estudio.
- Resolución de situaciones de Coaching, basadas en el Código de Ética y las Competencias de ICF y de EMCC:

Prácticas y Evaluación:

- Comprensión y aplicación práctica de códigos éticos y competencias ICF/EMCC en situaciones reales y simuladas; asegurar estándares de desempeño y toma de decisiones éticas.
- Prácticas observadas.
- Prácticas trianguladas en equipos.
- Evaluaciones y feedbacks del mentor.
- Supervisiones.
- Niveles de satisfacción del cliente y de progresos alcanzados.
- Intervenciones profesionales del nivel 2 (competencias aplicables).

Diploma Internacional de Coach Ontológico Personal - Level 2

PROGRAMA COACHING SISTÉMICO ORGANIZACIONAL

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL COACHING ORGANIZACIONAL.

En este módulo aprenderás:

- Definir qué es el coaching organizacional y su rol en el desarrollo estratégico de la empresa.
- Comprender cómo incorporar la práctica del coaching dentro de una organización y qué se espera de un coach en ese contexto.
- Preparar y presentar propuestas de intervención efectivas: diagnóstico, objetivos, alcance, metodología, indicadores y presupuesto.
- Construir modelos de contrato de coaching organizacional (alcance, roles, confidencialidad, KPIs y plazos).
- Identificar límites del coaching en las organizaciones y diferenciar cuándo derivar a otras intervenciones (psicoterapia, consultoría, HR legal).
- Argumentar los beneficios del coaching para la empresa: rendimiento, liderazgo, retención, clima y ROI.
- Conocer los distintos tipos de coaching en la organización (ejecutivo, de equipos, liderazgo, de desempeño, de transición) y su aplicación.
- Comparar coaching interno vs. externo: ventajas, riesgos, criterios de selección y modelos de gobernanza.

CONTENIDOS

- ¿Qué es el Coaching Organizacional?
- Beneficios y aplicaciones del Coaching Organizacional.
- Modelos de intervención y contratos.
- Modelos de Contrato de Coaching Organizacional
- Límites de intervención del coach organizacional
- La organización como un sistema..
- Coaching interno versus externo.
- Coaching interno y coaching externo.

MÓDULO 2: Cultura Organizacional y competencias multiculturales.

En este módulo aprenderás a:

- Comprender la relación entre organizaciones y su cultura y por qué es clave diagnosticarla antes de intervenir.
- Identificar barreras culturales invisibles que pueden dividir equipos y diseñar estrategias para sortearlas.
- Analizar cómo valores y normas culturales condicionan posibilidades y limitaciones organizacionales.
- Desarrollar competencias multiculturales: comunicación, evaluación, persuasión, liderazgo, toma de decisiones, generación de confianza, manejo de desacuerdos y planificación.
- Aplicar técnicas para dar feedback de desempeño respetuoso y efectivo en contextos culturales diversos.
- Diseñar acciones para construir y mantener confianza intercultural dentro de equipos y entre áreas.
- Facilitar el manejo de desacuerdos con enfoques culturales sensibles y constructivos.
- Incorporar la percepción multicultural del tiempo en la planificación y ejecución de intervenciones.

Contenidos:

- Las organizaciones y la cultura.
- La importancia de conocer la cultura organizacional antes de intervenir.
- Como sortear las diferencias culturales: barreras invisibles que dividen mundos.
- Cultura, valores y limitaciones.
- Competencias multiculturales a desarrollar: Comunicación, evaluación, persuasión, liderazgo, decision, confianza, desacuerdos y planificación,
- El arte de dar feedback de desempeño en contextos multiculturales.
- Desarrollo de confianza .
- Manejo de desacuerdos.
- Planificación y percepción multicultural del tiempo.

Prácticas y Evaluación:

- Desarrollo de competencias multiculturales y el impacto de las intervenciones en confianza, comunicación y gestión de desacuerdos en entornos diversos.
- Incremento en score de comunicación intercultural.
- Reducción de incidentes por malentendidos culturales .
- Feedback de desempeño multicultural entregado correctamente.
- Aumento del nivel de confianza intercultural reportado por
- Cumplimiento de acuerdos/plazos ajustados a percepciones culturales

Módulo 3: Liderazgo y Competencias Aplicadas

En este módulo aprenderás a:

- Desarrollar autoliderazgo y conciencia estratégica: clarificar valores y propósito, identificar prioridades estratégicas y diseñar un plan personal de coherencia y impacto.
- Comunicar con impacto y presencia ejecutiva: estructurar mensajes persuasivos, optimizar lenguaje verbal y no verbal, y sostener presencia en presentaciones y reuniones clave.
- Aplicar liderazgo situacional y tomar decisiones efectivas: adaptar el estilo al contexto y madurez del equipo, usar marcos de decisión y priorizar con criterios de riesgo-beneficio.
- Implementar coaching para el desarrollo de equipos: conducir conversaciones que generan autonomía, aprendizaje y rendimiento; delegar con desarrollo y hacer mentoring operativo.
- Gestionar el desempeño y la accountability: definir objetivos claros (OKR/SMART), establecer rutinas de seguimiento (one-on-one) y medir cumplimiento con indicadores accionables.

Contenidos

- Autoliderazgo y conciencia estratégica.
- Comunicación de impacto y presencia ejecutiva.
- Liderazgo situacional y toma de decisiones.
- Coaching y desarrollo de equipos.
- Gestión del desempeño y accountability.

Prácticas y Evaluación:

- Medir la mejora en autoliderazgo, comunicación, coaching, toma de decisiones, gestión del desempeño.
- Seguimiento de compromisos.
- Encuesta de satisfacción.

Módulo 4: Inteligencia emocional aplicada a las organizaciones.

En este módulo aprenderás a:

- Comprender los fundamentos de la inteligencia emocional (IE) y su impacto organizacional.
- Aumentar autoconciencia y regulación emocional en contextos laborales.
- Mejorar la empatía, la comunicación emocional y la gestión de conflictos.
- Integrar prácticas de IE en liderazgo, feedback y cultura del equipo.
- Diseñar un plan aplicable que traduzca habilidades emocionales en resultados medibles.

Contenidos

- Fundamentos y diagnóstico
- Qué es IE y evidencia de impacto en organizaciones.
- Auto-diagnóstico: niveles de IE / baseline 360° breve.
- Modelos clave: Mayer-Salovey, Goleman y aplicaciones prácticas.
- Autoconciencia y autorregulación
- Gestión del estrés y resiliencia.
- Empatía y comunicación emocional
- Escucha empática, validación y reflejo emocional.
- Comunicación asertiva y manejo de conversaciones difíciles.
- Gestión de conflictos y clima emocional
- Reconocimiento de dinámicas emocionales en equipos.
- Estrategias para desescalar, mediar y generar acuerdos.
- Inteligencia emocional colectiva (rituales, feedback, rituales de reconocimiento).

Prácticas y Evaluación

- Ejercicios experienciales: identificación emocional, regulación in situ, role-plays de conversaciones difíciles.
- Laboratorio de empatía: prácticas de escucha y reflejo en parejas.
- Dinámicas grupales para mapear clima emocional y diseñar rituales de apoyo.
- Plan de práctica personal y seguimiento con micro-coaching (2-3 micro-sesiones).

Módulo 5: Prácticas grupales de intervención organizacional

En este módulo aprenderás a:

- Realizar un diagnóstico organizacional integral: identificar necesidades, stakeholders, y prioridades estratégicas.
- Conducir entrevistas individuales efectivas para recoger datos cualitativos relevantes y alinear expectativas.
- Detectar brechas organizacionales (competencias, procesos, cultura) y priorizarlas según impacto y factibilidad.
- Aplicar herramientas de medición de estilos comportamentales (inventarios, 360°, perfiles) e interpretar resultados.
- Diseñar y facilitar sesiones de coaching ejecutivo alineadas con el diagnóstico y los objetivos organizacionales.
- Traducir hallazgos en planes de intervención con KPIs claros y roadmap 30/60/90 días.

Contenidos:

- Diagnóstico organizacional.
- Entrevistas individuales.
- Detección de brechas organizacionales.
- Herramientas de medición de estilos comportamentales.
- Sesiones de Coaching ejecutivo

Prácticas y Evaluación:

- Entrevistas simuladas grabadas: role-plays con cliente/sponsor y feedback estructurado (observador).
- Entrevistas reales supervisadas: conducir 2 entrevistas individuales con stakeholders reales y reporte reflexivo.
- Análisis de caso: diagnóstico rápido de una unidad/área con entrega de informe ejecutivo.
- Taller de herramientas: aplicación práctica de 360°, perfiles comportamentales y test breves; interpretación en grupo.
- Mapeo de brechas: ejercicio de priorización (impacto vs factibilidad) y presentación de roadmap 30/60/90.
- Sesiones de coaching ejecutivo observadas: 2 sesiones por participante (grabadas) con supervisión y retroalimentación.
- Clínica de feedback: sesiones de peer-review para mejorar entrevistas, interpretación de datos y diseño de intervenciones.
- Presentación del Modelo de intervención: diagnóstico + plan de acción + KPIs + propuesta contractual modelo.

Diploma Internacional de Coach Ontológico Organizacional - Level 2

AVALADA POR LOS SIGUIENTES ORGANISMOS INTERNACIONALES

Centro Unesco para la Formación en DD.HH, 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.

EL INSTITUTO



MIEMBRO DE:



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.



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.

DÍAS 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 <<<

