

**INICIA
13 JULIO**

**ARGENTINA
ESPAÑA
LATINOAMÉRICA
MIAMI**

**100%
ONLINE**

COACHING ONTOLÓGICO PERSONAL

CONSÚLTENOS

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



AVAL ACADÉMICO
DE LA UNAD FLORIDA



DIPLOMA UNIVERSITARIO

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 posicione 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 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



TITULACIÓN:

- COACH ONTOLÓGICO PERSONAL

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)

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

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



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. Completar la ficha de inscripción y enviar la documentación solicitada.
3. Pago de matrícula reserva de vacante.

DÍAS DE CURSADA

- Grupo 1: Lunes y Miércoles

	GMT-3 	GMT-4 	GMT-5 	GMT-6 	GMT+1 
Lun y Miér Turno 1	19:00 - 21:00	18:00 - 20:00	17:00 - 19:00	16:00 - 18:00	14:00 - 16:00



EUROPA

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

LATAM & EE.UU.

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 <<<

