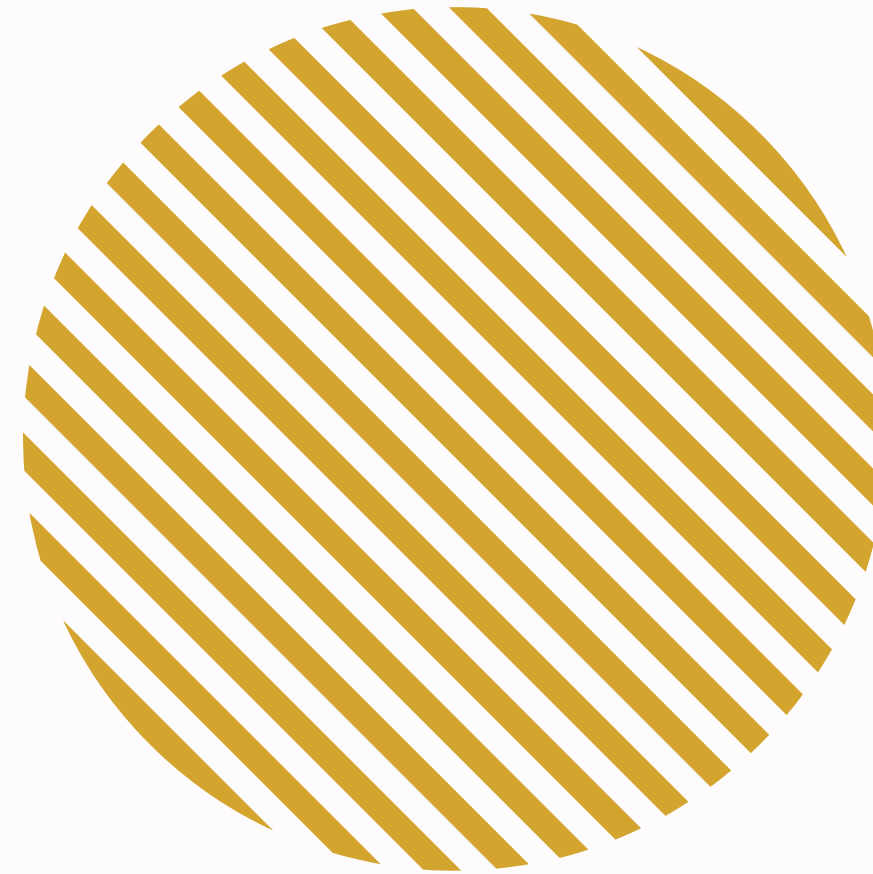


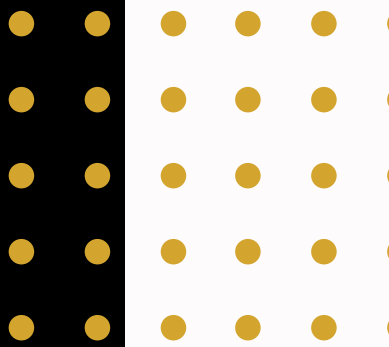


MODULO 1

CLASE 2

CERTIFICACION

que se requiere

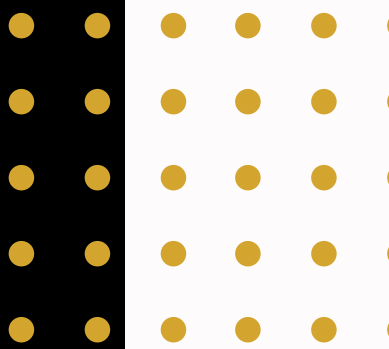
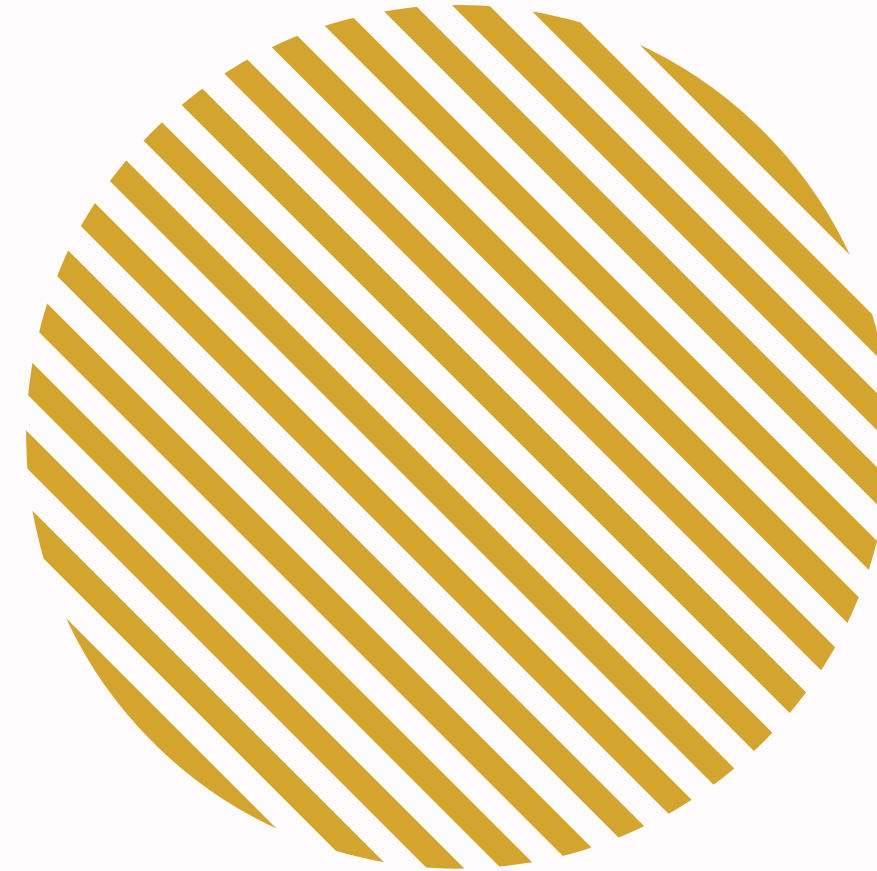




Clase 2

INTRODUCCIÓN AL COACHING

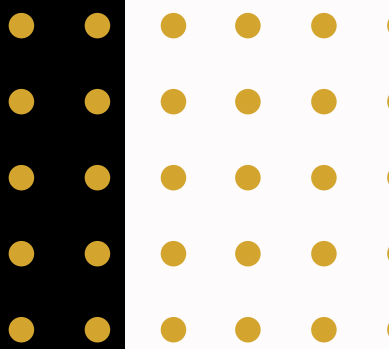
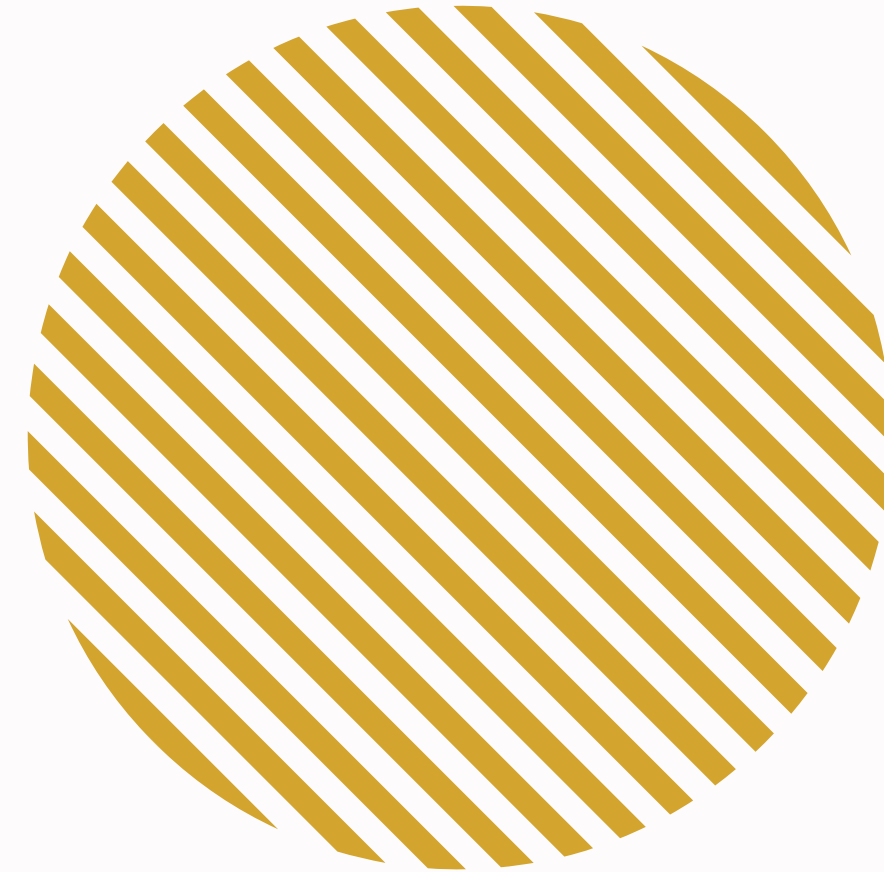
CERTIFICACION INTERNACIONAL
EN COACHING ONTOLOGICO Y PNL



Clase 2

RUTA DE LA CLASE

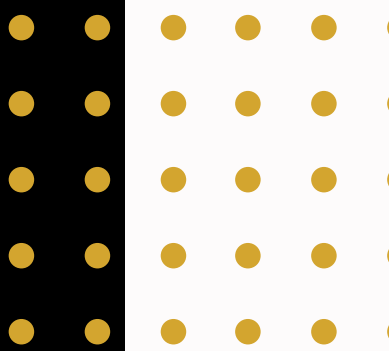
- ✓ El origen del coaching
- ✓ La evolución del coaching moderno
- ✓ ¿Qué es la ICF?
- ✓ Tipos de coaching
- ✓ Mitos y realidades del coaching
- ✓ Casos prácticos
- ✓ Ejercicios de aplicación

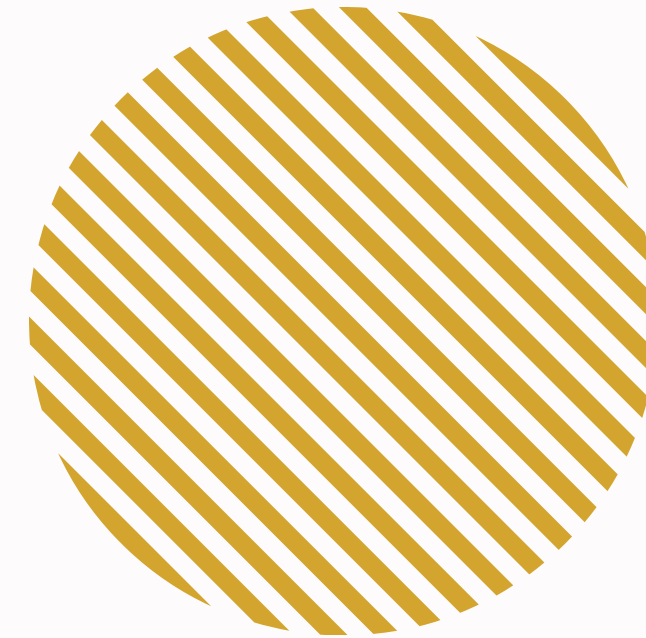


Clase 2

OBJETIVOS

- Comprender el origen del coaching.
- Diferenciar el coaching de otras disciplinas.
- Conocer la importancia de la ICF.
- Identificar los principales tipos de coaching.
- Romper creencias erróneas sobre esta profesión.
- Aplicar el pensamiento del coach mediante ejercicios prácticos.





¿QUÉ ES EL COACHING?

El coaching es un proceso de aprendizaje que facilita el desarrollo del potencial de una persona mediante conversaciones poderosas.

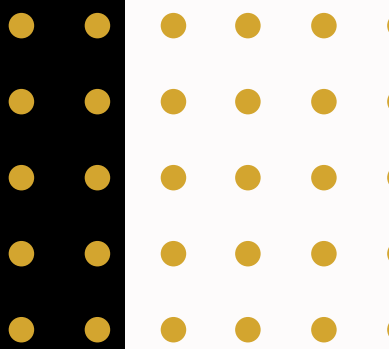
No entrega respuestas.

Hace preguntas.

No dirige.

Facilita el descubrimiento.

El protagonista siempre es el cliente.





EL ORIGEN DEL COACHING

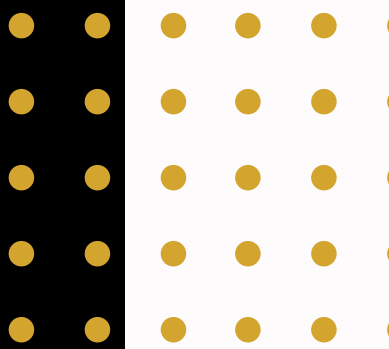
La palabra Coaching proviene del pueblo húngaro Kocs.

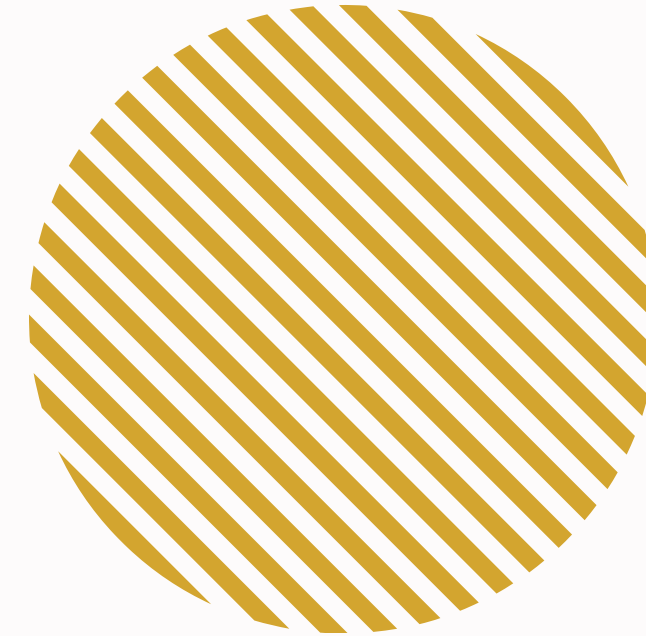
En el siglo XV se fabricaban carruajes llamados Kocsi, que transportaban personas de un lugar hacia otro.

Con el tiempo el término comenzó a utilizarse para representar a quien ayuda a otra persona a pasar de un estado actual hacia un estado deseado.

El coach no empuja.

Acompaña.





EVOLUCION DEL COACHING

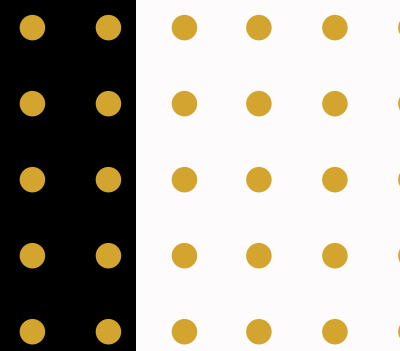
Década de 1970

El coaching comienza a desarrollarse en el deporte.

Posteriormente llega a:

- **Empresas**
- **Liderazgo**
- **Educación**
- **Desarrollo humano**

Hoy es utilizado en más de 140 países.

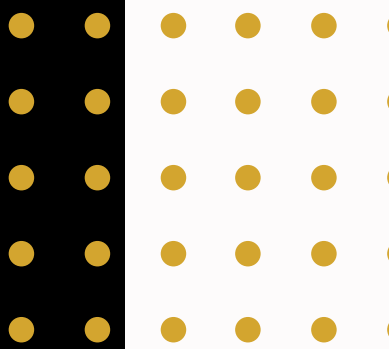
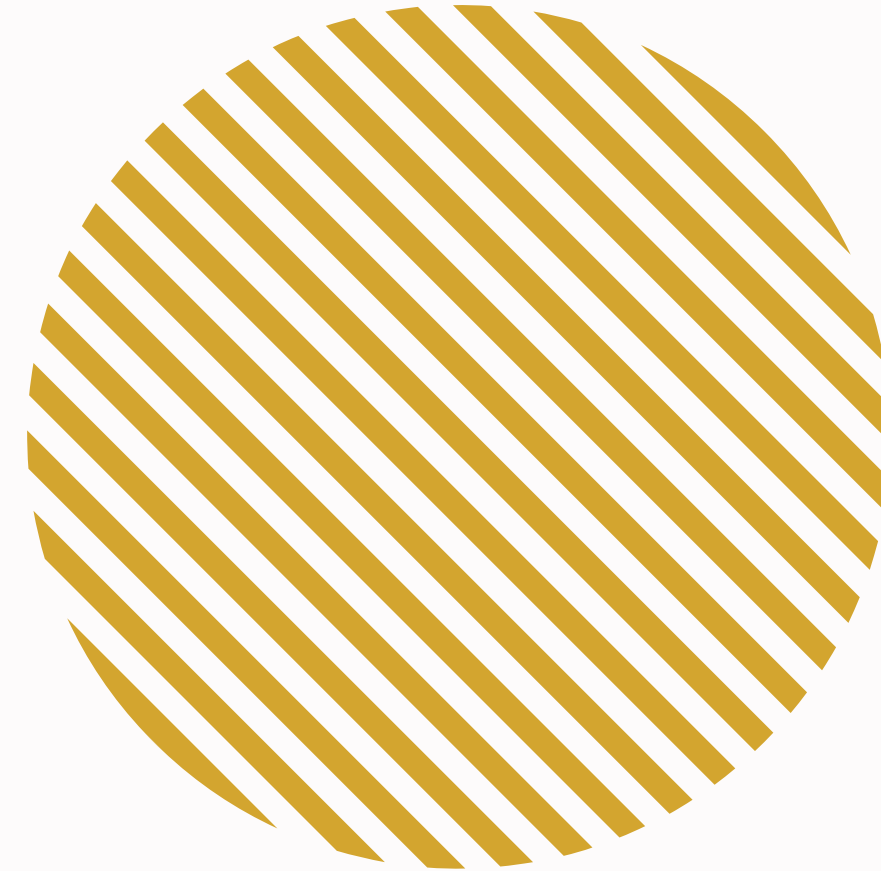


Clase 2

LOS GRANDES REFERENTES DEL COACHING

- Timothy Gallwey
- John Whitmore
- Thomas Leonard
- Fernando Flores
- Rafael Echeverría

Cada uno aportó una visión
diferente que enriqueció la
profesión.





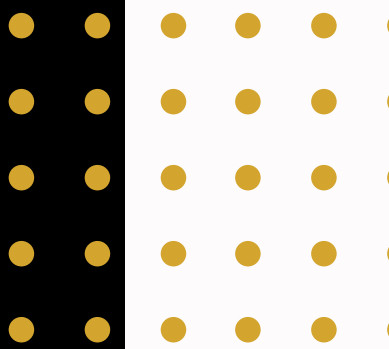
¿QUE ES LA ICF?

La International Coaching Federation es la organización más reconocida del mundo en coaching profesional.

Fue creada en 1995.

Su propósito es:

- Establecer estándares internacionales.
- Promover la ética.
- Certificar coaches.
- Impulsar la excelencia profesional.



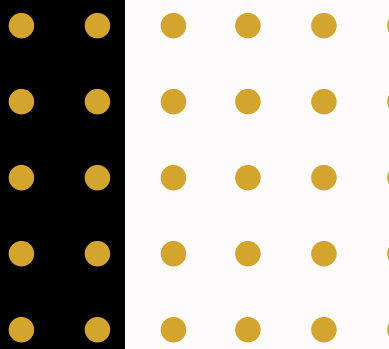


¿POR QUÉ NACIÓ LA ICF?

Con el crecimiento del coaching surgieron muchos profesionales sin formación.

Era necesario:

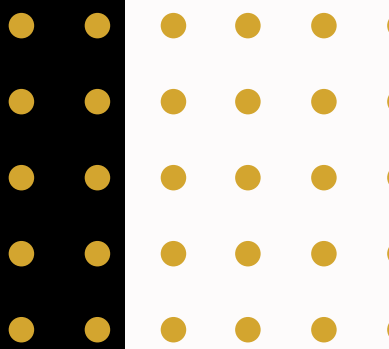
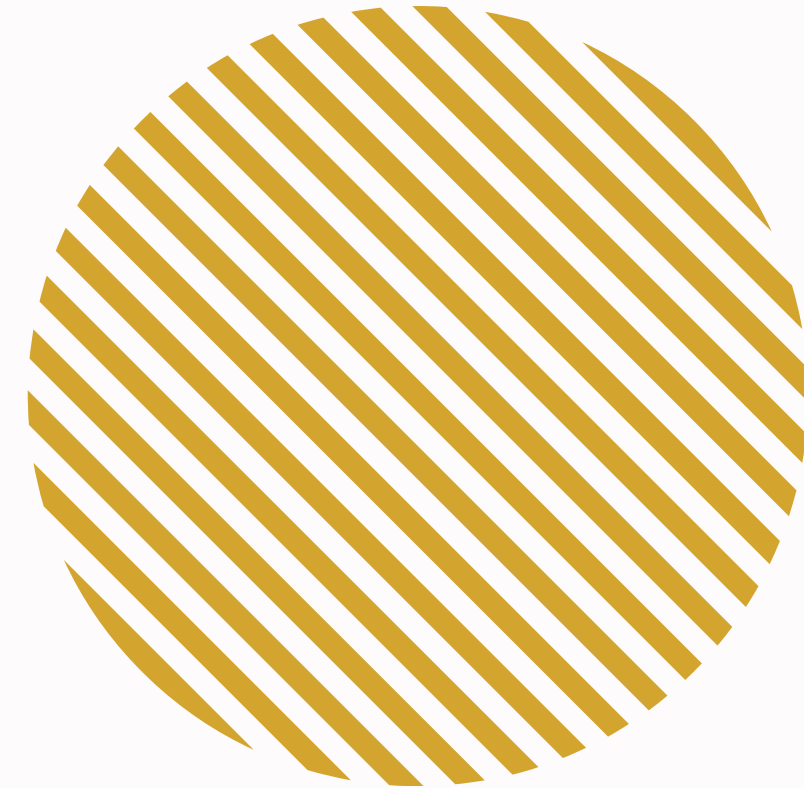
- ✓ Crear estándares.
- ✓ Definir competencias.
- ✓ Establecer un código de ética.
- ✓ Generar credibilidad internacional.



COMPETENCIAS QUE PROMUEVE LA ICF

- Ética profesional.
- Mentalidad de coach.
- Generar confianza.
- Escucha activa.
- Presencia.
- Preguntas poderosas.
- Conciencia.
- Facilitar el crecimiento del cliente.

Estas competencias representan la base del coaching profesional.



Clase 2

COACHING ONTOLOGICO

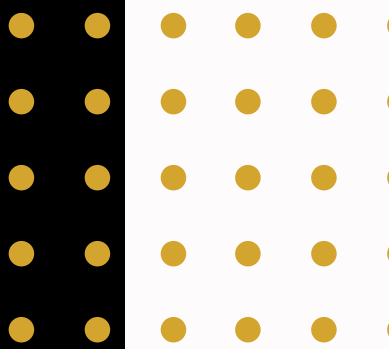
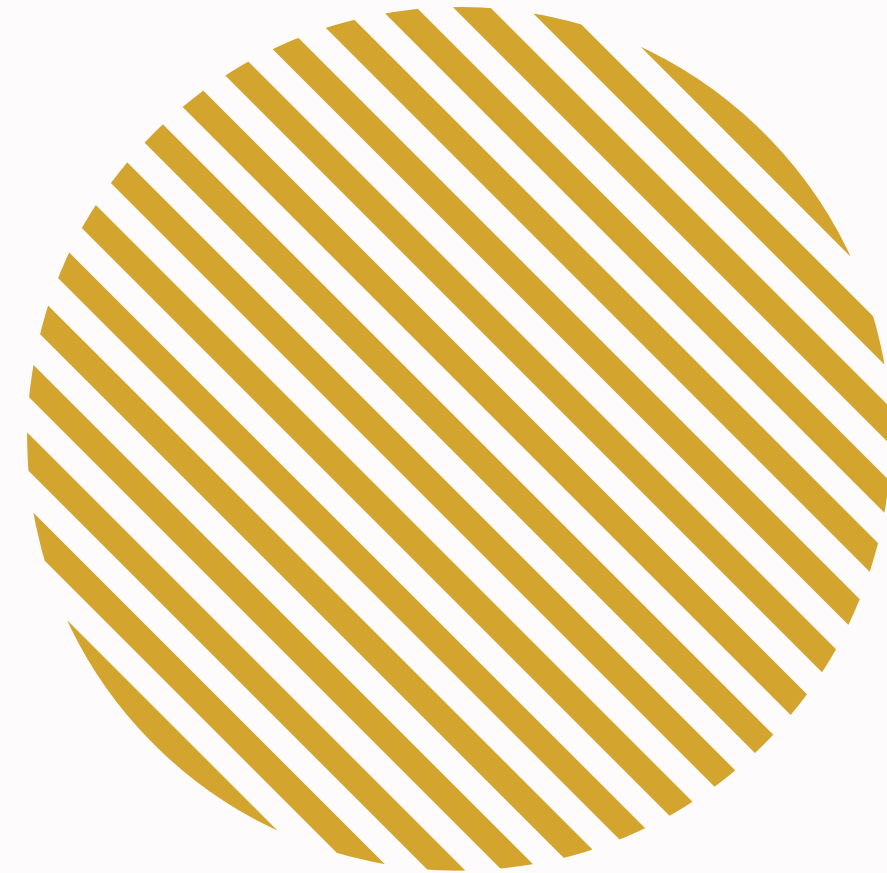
Trabaja sobre tres dominios::

Lenguaje

Emociones

Corporalidad

Busca transformar al observador que interpreta la realidad.



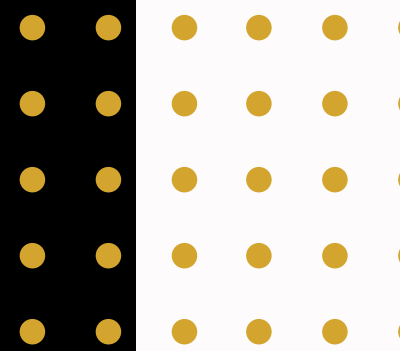
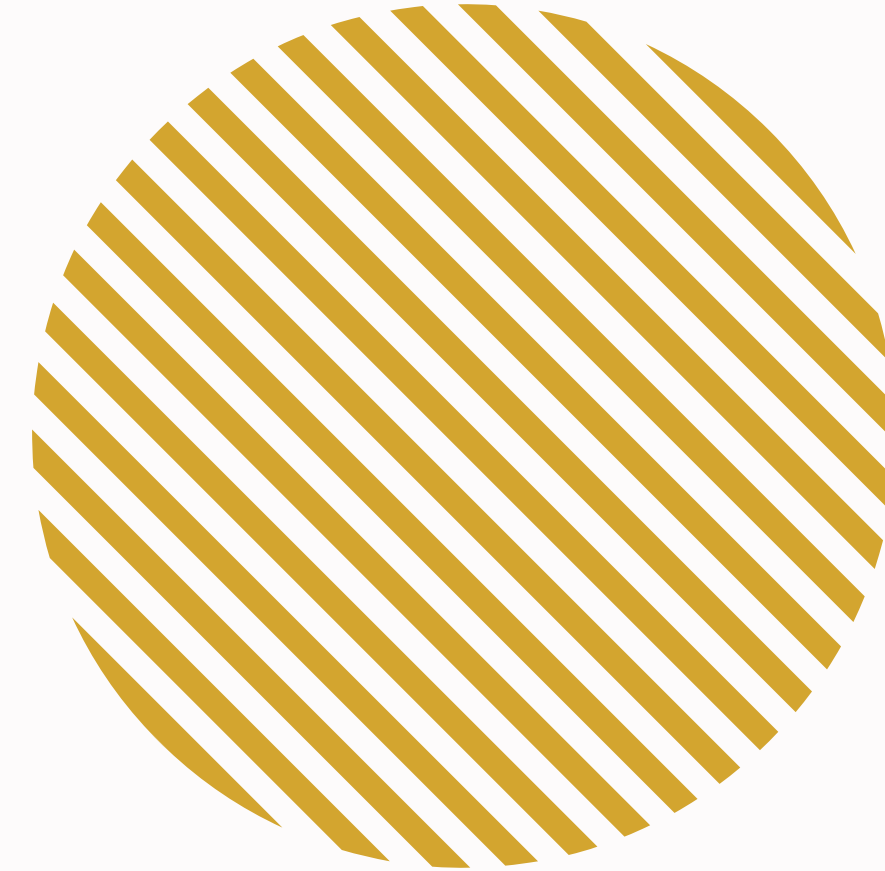
Clase 2

COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

Se enfoca en:

- Liderazgo
- Comunicación
- Equipos
- Productividad
- Cultura organizacional
- Toma de decisiones
- Gestión del cambio

Muy utilizado en empresas internacionales.

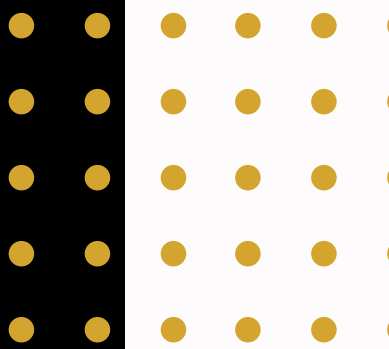


Clase 2

COACHING DE VIDA

Acompaña procesos relacionados con:

Propósito
Relaciones
Autoestima
Hábitos
Metas
Bienestar
Calidad de vida



Clase 2

MITOS DEL COACHING

“No sirve.”

“Es dar consejos.”

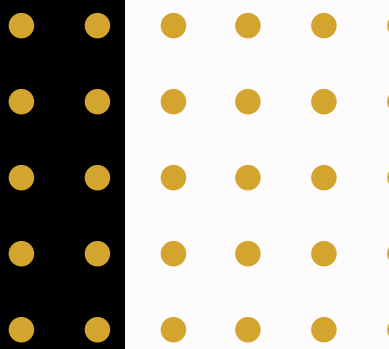
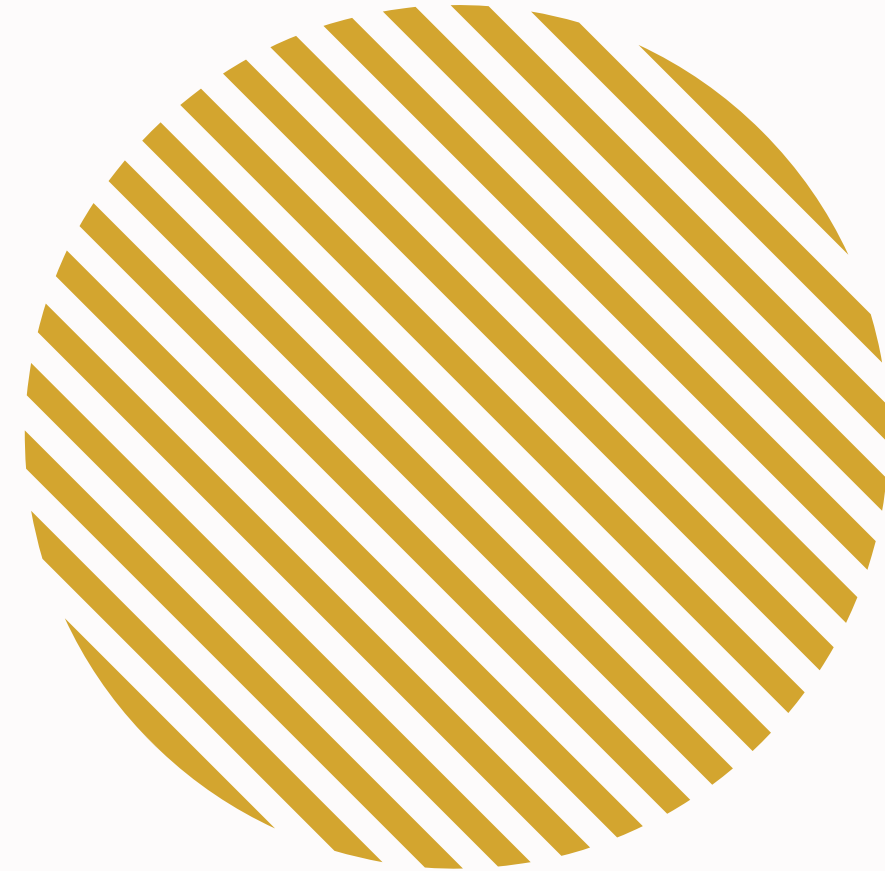
“El coach motiva.”

“El coach arregla la vida.”

“Solo es para empresarios.”

“Es una terapia.”

Todas estas afirmaciones son falsas.



Clase 2

LO QUE REALMENTE HACE UN COACH

Escucha.

Pregunta.

Observa.

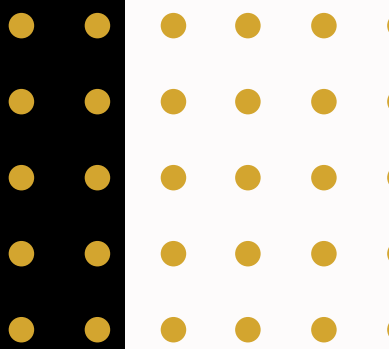
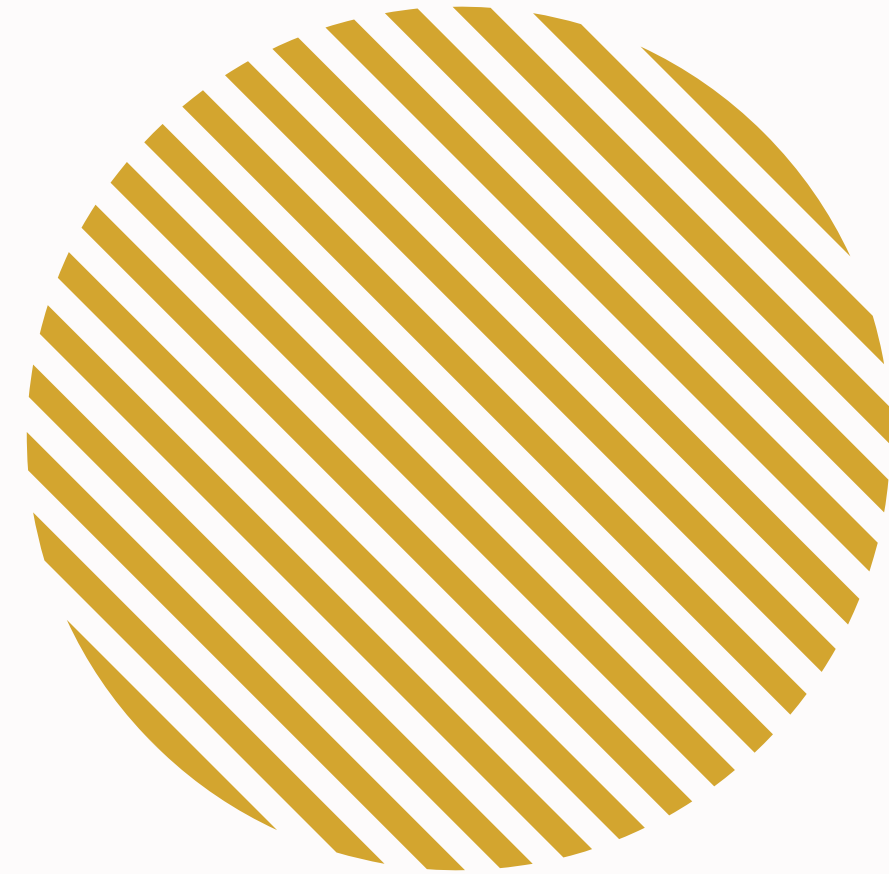
Amplía perspectivas.

Facilita aprendizaje.

Acompaña procesos.

Genera responsabilidad.

Nunca toma decisiones por el
cliente.



Clase 2

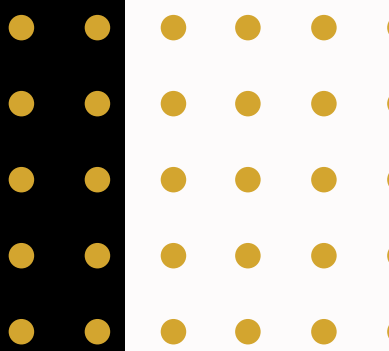
CASO PRACTICO

Situación

María, de 35 años, lleva ocho años en la misma empresa. Quiere renunciar para emprender, pero teme equivocarse y busca que el coach decida por ella.

María pregunta:

”¿Tú qué harías en mi lugar? ¿Crees que debería renunciar?”





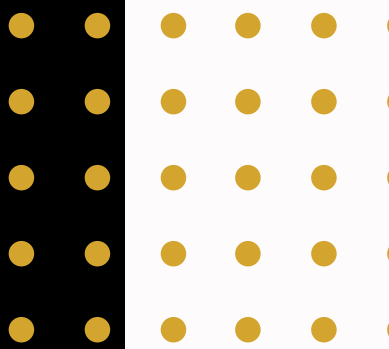
CASO PRACTICO

¿COMO ACTUARIA UN COACH PROFESIONAL?

Un coach profesional no decide por el cliente, sino que facilita su proceso de reflexión.

Su función es:

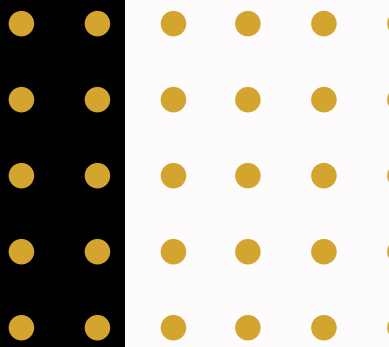
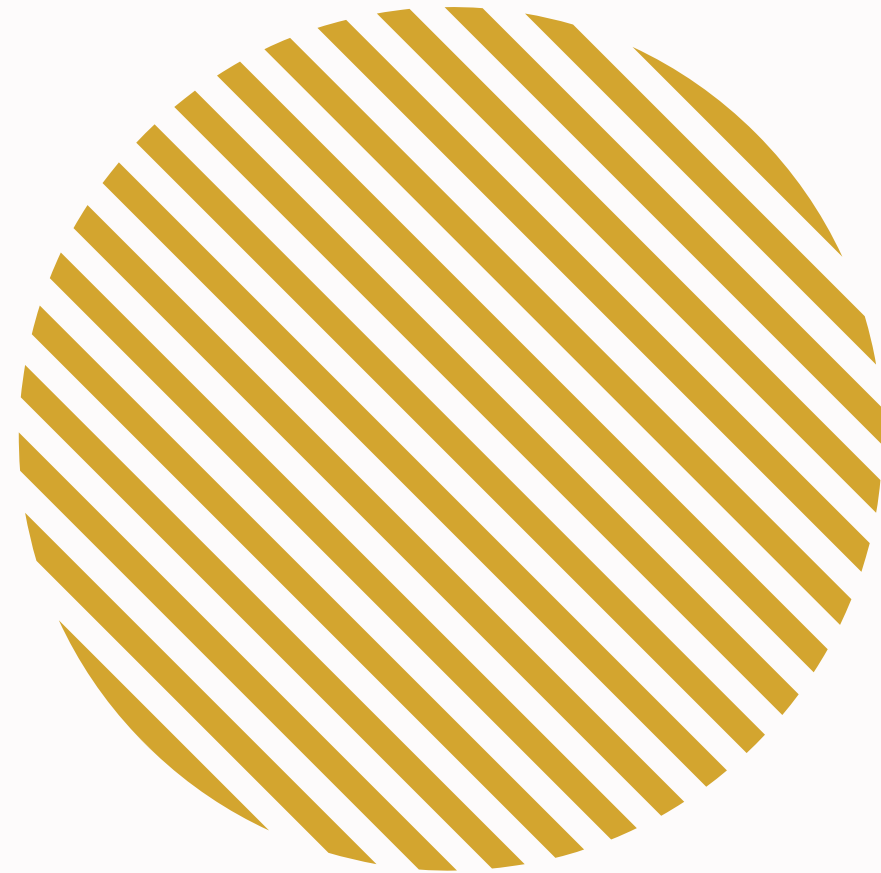
- Escuchar sin juzgar.
- Generar confianza.
- Hacer preguntas poderosas.
- Ampliar la perspectiva.
- Guiar al cliente para que descubra sus propias respuestas.



Clase 2

PREGUNTAS QUE HARÍA UN COACH

- ¿Qué es lo que realmente deseas?
- ¿Qué te impide tomar esa decisión?
- ¿Qué opciones tienes?
- ¿Qué recursos tienes para lograrlo?
- ¿Qué pasaría si no haces ningún cambio?
- Si confiaras en ti, ¿qué harías?
- ¿Cuál sería el primer paso?

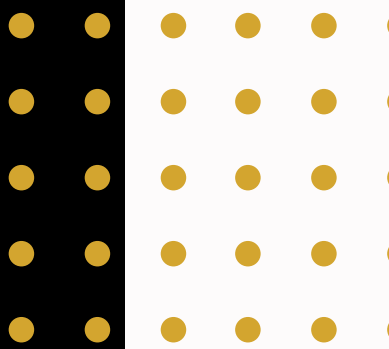
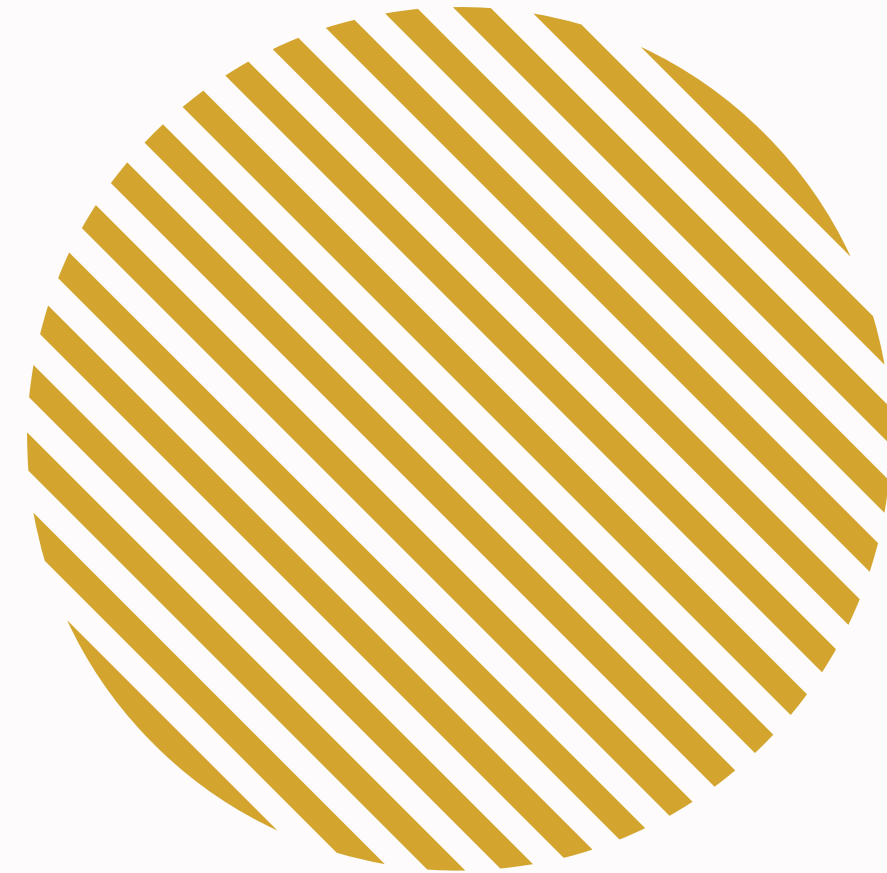


Clase 2

1

QUE NO, DEBE HACER UN COACH

- Decidir por el cliente.
- Dar consejos.
- Juzgar o criticar.
- Imponer sus creencias.
- Resolver el problema.
- Influir en la decisión del cliente.



Clase 2

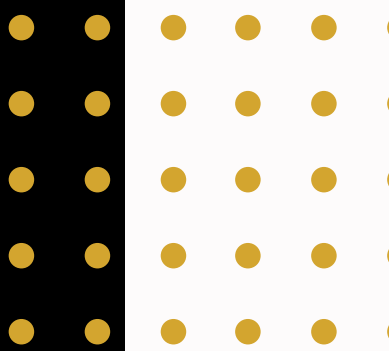
TAREA: PRACTICANDO EL ROL DEL COACH



CASO 1: Imagina que eres el coach de una persona que quiere alcanzar una meta personal.

CASO 2: Imagina que eres el coach de una persona que quiere iniciar su negocio pero tiene miedo de perder y cree que no esta preparado.

Escribe al menos 7 preguntas que un coach profesional haría para ayudar a esas persona a encontrar sus propias respuestas.





Clase 1

GRACIAS

Nos vemos en la Clase 3

