



Instituto de coaching internacional

Registro legal CCB No. 02204617 Nit. 900517869-8



COACHING ONTOLOGICO ORGANIZACIONAL



ACICI

ASOMUNDIAL DE COACHES DEL ICI

ANDRAGOGY
AUTONOMOUS
UNIVERSITY



PRESENTACION:

Los retos que nos plantean estos tiempos de cambio en medio de la crisis son los ajustes a las nuevas formas de trabajo en la virtualidad, la necesidad de reinventarse, el desarrollo de la resiliencia, la integración de los equipos humanos de trabajo, aun en la distancia y la tenacidad para la recuperación de la economía en medio de la adversidad.

Para equipar a los gerentes o profesionales emprendedores o empresarios con herramientas para el cumplimiento de la misión que presentan los nuevos desafíos, surge el COACHING ONTOLÓGICO ORGANIZACIONAL.

Es una vertiente del Coaching que se ocupa del desarrollo de las potencialidades del Ser en cada colaborador de la empresa, el fortalecimiento de las destrezas de los colaboradores para el mejoramiento del desempeño laboral y la integración de los equipos humanos de trabajo, así como el manejo del estrés laboral.





OBJETIVOS

1. Apoyar a los gerentes o profesionales independientes y los emprendedores para el logro de los mejores resultados en el desempeño de su liderazgo organizacional.
2. Desarrollar habilidades comunicacionales.
3. Aprender herramientas de coaching para la integración de los equipos humanos de trabajo.
4. Comprender la Arquitectura del Coaching para el diseño de las sesiones de coaching con los colaboradores.
5. Aprender las técnicas efectivas para el manejo del estrés laboral que permita crear entornos empresariales favorables.
6. Implementar estrategias que incentiven la integración de la misión organizacional con la individual.





METODOLOGÍA:

El Diplomado se dicta en la modalidad Presencial o virtual, utilizando las herramientas tecnológicas disponibles en el presente siglo.

El método aprender haciendo es efectivamente aplicado durante todo el curso.

- ✓ Conferencias interactivas.
- ✓ Dinámicas grupales.
- ✓ Ejercicios.
- ✓ Trabajos investigativos.
- ✓ Análisis de películas.
- ✓ Practica de sesiones de coaching en clase.
- ✓ Foros académicos para resolver inquietudes.





DURACIÓN E INTENSIDAD HORARIA

El diplomado tiene una duración de 10 meses.

Actividad	Horas	Total
40 Clases Semanales	40	40
10 Talleres uno cada mes.	30	70
Lecturas, películas, trabajos investig.	40	110
10 conferencias del Foro Acici.	10	120
Practicas de sesiones de coaching	30	150





PENSUM ACADÉMICO:

Clase	MODULO INTRODUCTORIO –
1	¿Qué es el Coaching Organizacional?
2	La Misión del Líder Coach Empresarial
3	Las 15 competencias del Coach Organizacional
	Asignación: Leer Cap. 17 El Camino a la Felicidad.
4	Las herramientas del coaching organizacional.
4.1.	La introspección.
4.2.	La mayéutica aplicada al desarrollo organizacional
4.3.	La escucha empática en la comunicación organizacional.
4.4.	Planeación Estratégica empresarial.
	Asignación: Ver Película: Coach Carter
Taller No. 1	Foro: Película: Coach Carter. Refuerzo de las 15 Competencias del coach.





Clase	LIDERAZGO ORGANIZACIONAL
1	Redefinición del liderazgo moderno
2	Estilos de liderazgo empresarial.
3	La influencia del Coaching en el liderazgo moderno. Características del Líder Coach.
4	El liderazgo en equipo.





Objetivos del Módulo Introductorio

1. Definir el Coaching Organizacional
2. Conocer la misión del Líder Coach en la empresa.
3. Estudiar las 15 competencias del Coach Organizacional.
4. Conocer y aplicar las herramientas del Coaching Organizacional.

Objetivos de cada Clase:

1. Comprender que es el coaching organizacional y su aplicación.
2. Estudiar cual es la misión del Líder Coach para su cumplimiento en la organización empresarial.
3. Conocer las 15 competencias del Líder Coach para tener la visión de como se aplican en el desempeño gerencial.
4. Adquirir las herramientas del Coaching Organizacional para conseguir un excelente desempeño en el liderazgo empresarial.

Objetivo del Taller No. 1.

1. Fortalecer la destreza del conocimiento y la ejecución de las 15 competencias del Líder Coach.
2. Analizar la película Coach Carter para aplicar las habilidades del Coach Deportivo en el coaching organizacional.



CLASE-	MODULO No. 1- EL APRENDIZAJE - Un mes.
1	Definición del coaching ontológico.. Bases filosóficas. La ética del Coaching.
2	Los postulados del Coaching Organizacional.
3	El empoderamiento del Observador.
4	El reto para salir de la Zona de Confort empresarial.
5	El poder del aprendizaje para la innovación y el perfeccionamiento de las competencias laborales.
6.	Comprensión y aplicación del aprendizaje del segundo orden para el mejoramiento continuo del Ser.
7	Aceptar el desafío a Ser los eternos aprendices.
8.	Como superar la victimización socio cultural para ser los protagonistas del cambio.
Taller No. 2	Foro: Película Patch Adams. El reto hacia la innovación.



Objetivos del Módulo No. 1 – El aprendizaje en las organizaciones.

Definir el Coaching Organizacional.

1. Comprometerse con la Ética del Coach.
2. Hacer las distinciones entre el coaching y las otras profesiones
3. Desarrollar la habilidad del Observador como Coach.
4. Reconocer el aprendizaje de segundo orden.
5. Aprender a superar los obstáculos del aprendizaje.

Objetivos de cada Clase:

1. Entender que el coaching ontológico se ocupa del conocimiento del Ser y promueve la transformación por el aprendizaje.
2. Aprender los principios básicos del coaching ontológico.
3. Desarrollar la habilidad de ser observador.
4. Desafiarse a salir o ampliar la zona de confort por medio del aprendizaje y darse cuenta de la ceguera cognitiva.
5. Aceptar el desafío del aprendizaje y llenar la brecha del aprendizaje.
6. Distinguir el aprendizaje de segundo orden en el proceso de transformación en las organizaciones.
7. Adoptar la disposición hacia el aprendizaje continuo.
8. Desarrollar la proactividad para superar la victimización en las empresas.

Objetivo del Taller No. 2

1. Descubrir en la película Patch Adams características del Coach Protagonista, líder de influencia positiva en las organizaciones empresariales.



CLASE	MODULO No. 2- El Poder generativo del Lenguaje. – Dos meses
1	La reeducación del lenguaje en el ámbito empresarial para generar nuevas realidades.
2	Actos lingüísticos básicos. Diferencias entre hechos y opiniones. Afirmaciones - Declaraciones. Declaraciones básicas.
3	Fundamentación de juicios. Los Juicios y el dominio de la ética. Los juicios y la forma de ser.
4	Retroalimentación o Feedback: dar y recibir. Verificar
Taller No. 3	Introducción a los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Hábitos 1 al 3
5	Pedidos. Componentes del pedido. Pedidos mal formulados. Pedidos encubiertos. El No pedir. Respuestas a los pedidos.
6	Ofertas. Elementos básicos de las ofertas. ¿Qué oferta eres para el mundo?
7.	Promesas.. Elementos básicos de las promesas. Compromiso cinco.
8.	La Confianza. Elemento vital para el trabajo en equipo.
Taller No. 4	Foro – Película: La vida es bella. Quejas y reclamos. Estructura de los reclamos. El reclamo productivo.



Objetivos del Módulo No. 2 – El Poder generativo del lenguaje.

1. Desafiarnos a la reeducación del lenguaje en el ámbito empresarial.
2. Comprender los tres niveles de lenguaje. Mental. Verbal. Corporal.
3. Aprender a usar positivamente las afirmaciones y las declaraciones.
4. Entender la importancia de superar los juicios y los prejuicios.
5. Atreverse a hacer pedidos y ofertas y promesas con efectividad.
6. Desarrollar un óptimo nivel de confianza entre los miembros del equipo humano de trabajo.

Objetivos de cada Clase:

1. Comprender la importancia de hablar constructivamente para generar climas organizacionales favorables.
2. Aprender a usar de una manera efectiva las afirmaciones y las declaraciones.
3. Aceptar el desafío de superar los juicios y los prejuicios.
4. Desarrollar la habilidad de dar y recibir feedback para conseguir un excelente nivel de comunicación en el ámbito empresarial.
5. Analizar la importancia de saber hacer pedidos para recibir apoyo en el proceso de transformación.
6. Diseñar una excelente oferta para el mundo, como líder Coach gerencial.
7. Comprometernos con el desafío de cumplir las promesas.
8. Conseguir el máximo nivel de confianza posible entre los miembros del equipo humano de trabajo.

Objetivo del Taller No. 3

1. Aceptar el reto de aplicar los hábitos de la gente alta mente efectiva en la vida diaria, para desarrollar coherencia en las organizaciones.

Objetivo del Taller No. 4.

1. Foro de la película: La Vida es bella. Aplicando el concepto del poder generativo del lenguaje.
2. Aprender a responder efectivamente las quejas y los reclamos.



CLASE	MODULO 3 - LA ESCUCHA EMPATICA – Dos meses.
1	El Poder de la Escucha empática en la comunicación organizacional.
2.	Los niveles de la escucha humana. Apoyo del video de Covey.
3.	Tipos de Escucha: escucha previa, escucha generosa, escucha para la posibilidad y escucha efectiva.
4	El parafraseo para la efectividad en la comunicación organizacional.
Taller No. 5	El desarrollo de la Empatía. Ejercicios prácticos de empatía.
	Segunda Parte: LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EL MANEJO DEL ESTRÉS
5	Introducción a la Inteligencia Emocional. Apoyo video conferencia: Más de inteligencia emocional.
6.	Estados de ánimo básicos: miedo, resignación, resentimiento, culpa, optimismo, aceptación, paz.
7.	Emocionalidad y Corporalidad .
8.	Conocer los temperamentos para mejorar las relaciones interpersonales en la empresa.
Taller No. 6	Taller para el manejo del estrés.



Clase	COACHING DE EQUIPOS.
1	Definir integración de equipos versus grupos.
2	Como funciona el Coaching de equipos.
3	El desarrollo de competencias para integrar un equipo humano de trabajo-
	Factores que desintegran un equipo humano de trabajo.
4	Técnicas efectivas para la integración de un equipo humano de trabajo.
5	Estructura básica de un proceso de Coaching de equipos.
6.	Taller del video El virus de la actitud.



Objetivos del Módulo No. 3– El Poder de la Escucha Empática.

1. Comprender que la escucha es una habilidad indispensable para la efectividad del liderazgo gerencial.
2. Desarrollar la habilidad de la escucha empática.
3. Desafiarse para alcanzar el mejor nivel de escucha como coach.
4. Aprender a usar la herramientas de la escucha efectiva.
5. Estudiar y aplicar la inteligencia emocional en el ámbito empresarial.
6. Conocer los estados de animo del Ser para la excelencia en la interacción con los colaboradores de la empresa.

Objetivos de cada Clase:

1. Desarrollar la habilidad de reconocer la emocionalidad en el proceso de la escucha.
2. Aprender a escuchar empáticamente a los colaboradores.
3. Desafiarnos para alcanzar el mejor nivel de escucha posible.
4. Estudiar las herramientas de la escucha empática y su aplicación en el proceso de coaching.
5. Comprender la importancia de la emocionalidad en el proceso de la escucha en el desempeño gerencial.
6. Iniciarnos efectivamente en el conocimiento y aplicación de la inteligencia emocional en la empresa.
7. Estudiar la importancia de reconocer los estados de animo del Ser para mejorar la interacción con los colaboradores.
8. Aprender a escuchar no solo las palabras, sino también al cuerpo y la emocionalidad de los empleados.

Objetivo del Taller No. 5

1. Afinar la practica de la escucha empática por medio de ejercicios prácticos.

Objetivo del Taller No. 6.

1. Desarrollar el hábito de comprender primero antes de ser comprendido, por medio de ejercicios prácticos.



CLASE	MODULO No. 4 LA PNL APLICADA AL COACHING.
1.	La importancia de la aplicación de la Programación Neuro Lingüística en las empresas.
2	Que es la PNL?.
3.	Como aplicar la plasticidad del cerebro en el desarrollo empresarial.
4	Los canales de Comunicación en PNL. Visual, Auditivo, Sensorial.
Taller No 7	Foro: Película El guerrero pacifico Practicas de PNL.
5.	Los Mapas Mentales. Videos del mini curso de mapas mentales.
6.	Los anclajes. Video Acceso ocular.
7	El encuadre.
8.	El Rapport. Técnicas efectivas para crear sintonía con los colaboradores.
Taller No. 8	Profundización del la técnica de Rapport. Hábito No. 6 Covey. Sinergia. Practicas de Rapport..



Objetivos del Módulo No. 4– La PNL aplicada al coaching.

1. Aprender a usar las técnicas de la PNL en el desarrollo organizacional.
2. Saber evitar pasar la línea del coaching a la terapia.
3. Conocer y comprender la efectividad de la PNL en el desarrollo humano.
4. Estudiar las técnicas de la PNL y su aplicación efectiva en el desempeño organizacional
5. Desarrollar la habilidad del Rapport para aplicarla en el proceso de comunicación efectiva en la organización empresarial.

Objetivos de cada Clase:

1. Aprender a aplicar las técnicas de la PNL durante el proceso de coaching, evitando pasar la línea de la terapia.
2. Comprender como funciona la PNL en el desarrollo humano.
3. Estudiar la plasticidad del cerebro y la creación de autopistas neuronales para el logro de cambios efectivos en la vida del Ser.
4. Desarrollar la habilidad de reconocer los canales de comunicación que enseña la PNL, para aplicarla en la comunicación empresarial.
5. Conocer los métodos efectivos para crear mapas mentales.
6. Reconocer la influencia de los anclajes en la vida de los colaboradores y enseñarles a vivir en el presente para evitar accidentes laborales.
7. Aprender a usar la técnica del encuadre para generar cambios radicales en la vida de los empleados o colaboradores.
8. Desarrollar la destreza de aplicar la técnica del Rapport en los procesos de comunicación organizacional.

Objetivo del Taller No. 7

1. Comprender con el análisis de la película El guerrero pacifico el poder intrínseco que tenemos en la mente para generar cambios profundos.

Objetivo del Taller No. 8.

1. Desarrollar la destreza de utilizar la técnica del Rapport en las sesiones de coaching.



CLASE	MODULO No. 5 La Arquitectura del Coaching – dos meses.
1.	Como desarrollar un proceso de coaching en la empresa.
2.	Determinar los objetivos con el método SMART.
3.	El desarrollo de la percepción. Las cinco preguntas vitales.
4.	La interacción del coaching. Coaching Personal – Coaching Ejecutivo – Coaching empresarial – Coaching Grupal..
Taller No. 9.	La Rueda de la Vida. Videos de Pedro Amador.
5.	Código de Ética del Coach . La selección del candidato. Principios de Marketing del Coaching.
6.	Sistema Grow para el Coaching.. Coordinación de practicas del Grow. entre los estudiantes y con coachees reales.
7.	Autocoaching.
8.	La planeación estratégica efectiva con el Coaching Organizacional.
Taller No. 10	Resumen – Evaluación Final – Videos de la practica del Coaching

Objetivos del Módulo No. 5– La Arquitectura del Coaching

1. Aprender a desarrollar el protocolo para una sesión de coaching.
2. Saber determinar el objetivo principal del coachee.
3. Reconocer la interacción del coaching.
4. Desarrollar la habilidad de utilizar la rueda de la vida para orientar al coachee en la determinación de su objetivo principal.
5. Aprender a utilizar el sistema GROW para tener sesiones exitosas de coaching.
6. Conocer el proceso del marketing del coaching.
7. Estudiar las bases del autocoaching y su aplicación práctica.
8. Considerar convertir el coaching en un emprendimiento.

Objetivos de cada Clase:

1. Aprender a utilizar el protocolo para un proceso de coaching.
2. Comprender la efectividad de la rueda de la vida para ayudar al coachee a determinar sus objetivos para el proceso de coaching.
3. Desarrollar la percepción para la interacción efectiva con el coachee.
4. Conocer el proceso de interacción del coaching para enfocar el proceso a las necesidades específicas del coachee.
5. Comprometerse con la ética en el desempeño del coach y desarrollar habilidades de marketing para el ofrecimiento de los servicios de coaching.
6. Entrenarse en la utilización del Sistema GROW para lograr una mayor efectividad en las sesiones de coaching. Desarrollar destreza en la aplicación del sistema GROW por medio de la práctica entre estudiantes y con coachees reales.
7. Conocer los principios del Autocoaching para aplicarlos en los casos de emergencia tanto del Coach como del coachee.
8. Comprender la importancia de convertir el coaching en un emprendimiento, para hacerlo rentable.

Objetivo del Taller No. 9

1. Desarrollar la destreza de la utilización de la rueda de la vida, por medio del análisis de los videos de Pedro Amador.

Objetivo del Taller No. 10.

1. Revisar en conjunto la evaluación final y reforzar las prácticas de sesiones de coaching con clientes reales.



CLASE	TEMAS AUTODIDACTICOS - PRACTICAS
1	Curso Introductorio en videos.
2	Estudio de los Manuales de apoyo E-books.
3	Ver Películas Coach Carter, Patch Adams, La vida es Bella, El Guerrero Pacifico e Intensamente.
4	Estudio Videos Mapas Mentales
5	Estudio Videos Los 7 habitos de la Gente Altamente Efectiva. Covey.
6	Estudio de los Principios y Valores. Material Diidactico.
7	Practica del sistema Grow en Sala Virtual.
8	Practicas de coaching con clientes reales.





TABLA DE COTIZACION

Valores de inversión

MODALIDAD	VALOR
Individual	USD \$ 2.000
Grupal – Mínimo 5 Personas	USD \$ 1.500 Cada uno

Estos valores se pueden pagar en 10 cuotas mensuales.





Cel. +57 3208967262
Whatsapp +57 3208967262
Envía tu nombre y país
icoachingint@gmail.com

www.icoachingint.com/organizacional

