

Neurolanguage Coaching en acción – Centrado en cómo gestionar las sesiones de NLC

(15 hours/ 15 créditos de la ICF)

Sesión	Aprendizaje	Competencias de la ICF	CCE
	<p>Recordando las 3Ms Coaching para la motivación Programación de objetivos de la parte mecánica y acciones. Programación de objetivos de maestría y acciones</p> <p>Claridad en los objetivos SMART Claridad en la programación del tiempo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conversaciones para comprobar el estado. <p>Comprobando el compromiso la responsabilidad.</p>	<p>2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad.</p> <p>5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.</p>	CC3
	<p>Resolución de problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coaching sobre el compromiso. <p>FEELI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coaching sobre la pérdida de motivación. <p>Diseñar la hoja de ruta del Coachee</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principios clave. <ul style="list-style-type: none"> • Conseguir diferentes estados del cerebro. 	<p>2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos.</p> <p>4. Cultiva la confianza y seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.</p>	CC3
	<p>Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de la parte mecánica.</p> <p>Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de maestría.</p>	<p>2. Incorpora una mentalidad de coaching. 4. Cultiva la confianza y seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.</p>	CC3
	<p>Acciones para los objetivos: Parte mecánica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-creando el material. • Conversaciones de coaching para las acciones. • Llevar a cabo las acciones. 	<p>1. Demuestra práctica ética. 2. Incorpora una mentalidad de coaching 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad.</p>	CC3

Session	Learning Focus	ICF Competences	CCE
	<ul style="list-style-type: none"> Preguntas poderosas <p>Parte de maestría</p> <ul style="list-style-type: none"> Co-creando el material Usar el material del coachee Conversaciones de coaching para las acciones Llevar a cabo las acciones. Preguntas poderosas. 	<ul style="list-style-type: none"> 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente. 	
	<p>Llevar a cabo las siguientes sesiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Estructura de las sesiones. Alcanzar diferentes estados del cerebro. Encuadre de las conversaciones de coaching. La señalización es clave. <p>CASE STUDY – Procesos de coaching</p> <p>Extras en las sesiones futuras.</p> <p>NeuroPrompts</p> <ul style="list-style-type: none"> Coaching de los detonantes. Conversación de coaching sobre el cerebro. Conversaciones de coaching extras. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Demuestra práctica ética. 2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente. 	CC3