

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

Septiembre-Octubre 2024

(15 horas / 15 ICF credits)

Sesión	Aprendizaje	Tiempo	Competencias de la ICF	CCE
1 Martes 3 de septiembre	Recordando las 3Ms Coaching para la motivación Programación de objetivos de la parte mecánica y acciones. Programación de objetivos de maestría y acciones Claridad en los objetivos SMART Claridad en la programación del tiempo. <ul style="list-style-type: none"> • Conversaciones para comprobar el estado. Comprobando el compromiso la responsabilidad.	3 horas De 9:30h a 12:30h	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 consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
2 Martes 10 de septiembre	Resolución de problemas <ul style="list-style-type: none"> • Coaching sobre el compromiso. <ul style="list-style-type: none"> ○ FEELI • Coaching sobre la pérdida de motivación. Diseñar la hoja de ruta del Coachee <ul style="list-style-type: none"> • Principios clave. • Conseguir diferentes estados del cerebro. 	3 horas De 9:30h a 12:30h	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 consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
3 Martes 17 de septiembre	Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de la parte mecánica. Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de maestría.	3 horas De 9:30h a 12:30h	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 consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
4 Martes 24 de septiembre	Acciones para los objetivos: Parte mecánica: <ul style="list-style-type: none"> • Co-creando el material. • Conversaciones de coaching para las acciones. • Llevar a cabo las acciones. Preguntas poderosas	3 horas De 9:30h a 12:30h	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.	CC3

Sesión	Aprendizaje	Tiempo	Competencias de la ICF	CCE
	Parte de maestría <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. 		6. Escucha activamente. 7. Evoca consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	
5 Martes 1 de octubre	Llevar a cabo las siguientes sesiones: <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. CASE STUDY – Procesos de coaching Extras en las sesiones futuras. NeuroPrompts <ul style="list-style-type: none"> • Coaching de los detonantes. • Conversación de coaching sobre el cerebro. • Conversaciones de coaching extras. 	3 horas De 9:30h a 12:30h	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 consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3