



CERTIFICACIÓN EN COACHING CON PNL

Certificación En Coaching Con PNL

Módulo 1

Temas y Técnicas

Módulo 1, Parte 1.1 y 1.2

- ✓ Introducción y Explicación de la “Certificación De Coaching Con PNL”
- ✓ Concepto de Coaching
- ✓ Orígenes del Coaching
- ✓ Tipos de Coaching: Personal, Empresarial y Ejecutivo
- ✓ Coaching Empresarial
- ✓ Coaching Personal
- ✓ Coaching Ejecutivo
- ✓ Habilidades de un Coach
- ✓ Capacidad de diagnosticar situaciones
- ✓ Preguntas inteligentes

Módulo 1, Parte 2.1 y 2.2

- ✓ Neuro-coaching
- ✓ Coaching con PNL
- ✓ Elementos de un Coach
- ✓ Identificación del problema, estado actual y estado deseado
- ✓ Verificación ecológica
- ✓ Auto-modelaje
- ✓ Modelos Mentales
- ✓ Paquete Verbal
- ✓ Estrategias de acción
- ✓ Re-encuadre de contexto
- ✓ El rapport

Módulo 1, Parte 3.1 y 3.2

- ✓ Historia “La Caverna”
- ✓ Diferencias entre Coach y Gerente
- ✓ Definición de Motivación
- ✓ Campana de Gauss

Módulo 1, Parte 4.1 4.2

- ✓ Ejemplo McDonald's
- ✓ Zona de confort
- ✓ Historia del rey
- ✓ Calibración
- ✓ Sherlock Holmes

Módulo 1, Parte 5.1 y 5.2

- ✓ Fundamentos de la calibración
- ✓ Percepciones internas y emociones internas
- ✓ Observación directa
- ✓ Calibración visual
 - a) Fotografía
 - b) Experiencia o estado emocional
- ✓ Calibración sensorial
 - a) Ejercicio de contacto
 - b) Técnica de las manos
 - c) Espalda con espalda
- ✓ Calibración auditiva
 - a) Chasquido "A" y "B"
 - b) Estado emocional

Módulo 1, Parte 6.1 y 6.2

- ✓ Definir metas
- ✓ Metas en coaching
- ✓ Clasificación de objetivos
 - Objetivos personales
 - Objetivos Profesionales
 - Objetivos con la relación de pareja o la amistad
 - Objetivos meramente económicos
- ✓ Coaching ontológico
- ✓ Desarrollo Humano
- ✓ Objetivos claros y específicos (modelo de precisión)
- ✓ Objetivos adecuadamente difíciles y desafiantes
- ✓ Objetivos con periodo de tiempo
- ✓ Concepto de re-encuadre de contexto

Módulo 1, Parte 7.1 y 7.2

- ✓ La rueda de la vida
- ✓ Línea de la vida
- ✓ Retroalimentación
- ✓ Parfraseo
- ✓ Paquete verbal

Módulo 1, Parte 8.1 y 8.2

- ✓ Coaching desafiante y gratificante
- ✓ 3 llamadas telefónicas por mes
- ✓ Línea de coaching
- ✓ Federación Internacional de Coaching
 - a) Carta de Bienvenida
 - b) Carta de Compromiso
 - c) El enfoque primario
 - d) Maneras de multiplicar 10 veces el valor de tus citas con tu coach
 - a) Crea la experiencia de coaching
 - b) Empieza con un plato lleno
 - c) Lo primero es lo primero
 - d) Haz solicitudes claras
 - e) Prepara tu estado mental
 - f) Córtales a la plática
 - g) Adelanta la historia
 - h) Sé 100% responsable
 - i) Entrena a tu coach
 - j) Interroga y analiza
- ✓ Insights o ajá, ajá