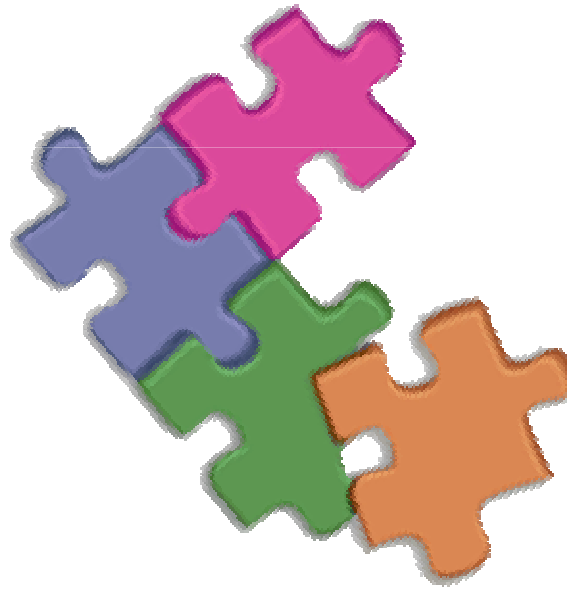


# Coaching Skills

*Competencias para la Alta Gerencia*



## \* datos generales del programa



# Coaching Skills

*Competencias para la Alta Gerencia*

**Duración:** 12 horas.

**Dirigido a:** Directores, Gerentes de Area, Jefes, Supervisores y toda persona con personal a su cargo.

**Fechas y Horarios:** Septiembre 29 de 8.00 A.M. a 5.00 P.M.  
Septiembre 30 de 8:00 A.M. a 12.00 M.

**Facilitadora Internacional:** Martha Urbiola-Pereyra



# \* objetivos del programa

Objetivos	Comportamientos a Mejorar en el Participante
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocerán técnicas de coaching, a fin de manejar alternativas de liderazgo que les permitan maximizar el rendimiento ejecutivo de sus equipos de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El participante conocerá y comprenderá los supuestos fundamentales del coaching y sus implicaciones.</li> <li>• El participante conocerá y comprenderá el marco conceptual general del coaching como herramienta de gestión y liderazgo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollarán habilidades para asesorar a su equipo gerencial y/o clientes en el desarrollo de estrategias que impacten en la rentabilidad de su negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El participante mejorara sus habilidades para escuchar activamente, percatarse e influir en la modificación de conductas que promuevan la mejora del desempeño de su equipo e impacten en la productividad y los resultados del negocio.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtendrán herramientas de coaching que les permitan aprovechar al máximo el talento de su equipo e impactar en los resultados de su gestión y en la competitividad de la organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El participante mejorara sus habilidades de escucha y empatía en las conversaciones que impliquen el uso de herramientas de coaching.</li> <li>• El participante mejorara su habilidad para distinguir las creencias potenciadoras y podrá desafiar las creencias que limitan el desarrollo.</li> <li>• El participante mejorara su habilidad para diseñar objetivos y darles seguimiento a través del Mapa de Planeación (herramienta base del coaching ejecutivo)</li> </ul>



## \* modelo básico y conceptos relevantes



CLICK EN LA IMAGEN PARA AUMENTAR

- El Coaching es un *método* poderoso para *mejorar el rendimiento*.
- El Coaching es una *relación profesional de aprendizaje continuado*, que tiene por objetivo obtener resultados extraordinarios en todas las áreas de la vida.
- El Coaching es una *alianza acordada* para pasar *de la planeación a la acción* para conseguir resultados.
- El Coaching es una *conversación* que *promueve la reflexión* para vencer obstáculos y encontrar opciones que permitan alcanzar los objetivos.



## **lecciones prácticas**

- Dar instrucciones y decir a los colaboradores **QUE HACER** limita sus capacidades y desaprovecha su potencial.
- Todas **las personas tienen recursos** y pueden aportar trabajo e ideas valiosas a la organización.
- Las **personas facultadas son personas motivadas**, se desempeñan mejor y además les satisface lo que hacen.
- El coaching es una **herramienta de gestión** y liderazgo que promueve el desarrollo del coachee y del coach.
- La **confianza es un elemento esencial** en una relación profesional de aprendizaje continuado.
- El coaching **promueve el desarrollo, el aprendizaje y la mejora** de manera permanente, a través de la conversación.
- El es una **herramienta** que ayuda a las personas a **hacer realidad sus metas**.



# MODELO BASICO



[Avanzar](#)

## \* guías prácticas

- ¿Qué hacer para lograr la motivación de las personas en procesos de cambio o mejora?
  - ¿Cómo facultar y empoderar a las personas?
- ¿Qué beneficios aporta el coaching en la mejora del desempeño?
  - ¿Cómo elaborar preguntas poderosas?
  - ¿Cómo diseñar objetivos medibles y cuantificables?
- ¿Cómo administrar la motivación en el proceso de crecimiento y mejora?

Busca la lectura previa en  
[www.cidepanama.com](http://www.cidepanama.com)

Derechos reservados Martha Urbiola-Pereyra 2010



Salir