

El programa Coaching RelationCare® lleva más de diez años acompañando a futuros coaches en su transformación profesional. De origen suizo, cumple con las exigencias académicas de calidad Eduqua y cuenta con una acreditación de la Federación Internacional de Coaching (ICF) de tipo ACTP.

Presentación del Programa Coaching RelationCare®

A través de este programa proponemos una formación de coaching profesional para permitir que aquella persona que lo desee, pueda convertirse en un coach certificado y reconocido. Consiste en una formación intensiva organizada en módulos de aprendizaje claros y alineados con los valores de la Federación Internacional de Coaching (ICF).

Objetivo:

Nuestra formación persigue numerosos objetivos de aprendizaje y permite obtener beneficios conforme a su proyecto y a sus intenciones :

- La adquisición de actitudes y de herramientas útiles para el acompañamiento y la gestión en su contexto profesional y personal;
- El desarrollo de sus competencias relacionales;
- La obtención de un diploma de coach profesional certificado y reconocido;
- La posibilidad de obtener una credencial ACC o PCC de ICF una vez lograda la certificación.

Concepto y filosofía del programa Coaching RelationCare® :

El dominio del coaching consiste en el desarrollo y la práctica de la calidad relacional desde cuatro ejes:

- la relación con uno mismo (corazón)
- la relación con los demás (equipo)
- la relación con aquello que es intangible, como el espíritu, el sentido o la intuición
- la relación con el sistema

El cuidado de la relación, cuyo significado literal da origen al nombre de Coaching RelationCare®, es el hilo conductor de la formación que proponemos.

1. RELACIÓN CON UNO MISMO

Para desarrollar las competencias relacionales de un futuro coach, nuestra formación busca acompañar al participante en el reconocimiento de sus estrategias de comportamiento, de sus competencias sociales y gerenciales a través de:

- El reconocimiento de su poder personal, de su liderazgo y de su propio estilo;
- El desarrollo de los recursos más útiles para la persona, el contexto y la organización;
- El equilibrio de los 4 recursos clave de forma simultánea:
 - Presencia y determinación para decidir y actuar;
 - Sensibilidad y empatía para relacionarse y comunicar;
 - Visión y autenticidad para crear e inspirar;
 - Confianza y conocimiento para aprender y tener éxito.

2. RELACIÓN CON LOS DEMÁS

Mejorar las relaciones y la eficiencia en equipo. Conocerse a sí mismo permite entender mejor a los demás con una guía de lectura idéntica y provee las claves para optimizar la interacción en grupo.

Poder representarse a sí mismo da tanta estabilidad a nuestra interioridad, que ella nos brinda la oportunidad de actuar con transparencia. Mejorar la calidad de las relaciones contribuye a favorecer la motivación y la eficiencia.

3. RELACIÓN CON LO INTANGIBLE

Familiarizarse con lo desconocido. La intuición: capacidad de evaluar las situaciones, las personas y los problemas sin necesidad de interpretar racionalmente, es una de nuestras capacidades insospechadas. El buen uso de la intuición aporta claridad en la toma de decisiones importantes, eficiencia, mejores resultados y ahorro de tiempo. Los participantes de nuestra formación pueden comprender aquello que es intangible con la ayuda de instrumentos que nos permiten trabajar a nivel intuitivo, arquetípico y simbólico.

4. RELACIÓN CON EL SISTEMA

El conocimiento de uno mismo y de los demás, la toma de conciencia de la existencia de lo intangible, son indispensables para comprender y fundar nuestras transiciones, pero no son necesariamente suficientes para poder aplicarlos o realizarlos. El siguiente paso consiste en encontrar los recursos que nos estimulan para decidir, actuar, dar un paso, superar las etapas que nos llevan individualmente, en equipo o en la empresa a progresar hacia la mejoría deseada y a resolver los bloqueos.

Audiencia :

El programa Coaching RelationCare® está dirigido a toda persona que desee desarrollar su calidad relacional para el acompañamiento de individuos y la gestión de grupos y especialmente para quienes deseen convertirse en coaches profesionales certificados y reconocidos.

Requisitos :

Entrevista previa con el director del programa para identificar las motivaciones y la adaptación del programa a las necesidades del alumno.

Estructura general del programa :

1. 16 jornadas de clases presenciales obligatorias organizados en 4 módulos. Cada módulo se desarrolla durante 4 días y contiene temas específicos e indispensables para el coaching :
 1. Módulo A : Competencias relacionales
 2. Módulo B : Valores y límites
 3. Módulo C : Objetivos y cambios
 4. Módulo D : Coaching Profesional
2. **Certificación:** Aquellas personas que aspiren a la obtención de una acreditación de coach profesional, deberán además participar en el proceso de certificación con el fin de validar las competencias y conocimientos adquiridos durante los módulos obligatorios, en acuerdo con la deontología de la Federación Internacional de Coaching (ICF).

Método de coaching :

Utilización de las 5 formas de la inteligencia : cognitiva, emocional, intuitiva, colectiva y somática.

Enfoque sistémico. Interpretación del lenguaje somático. Consideración de los últimos avances en materia de neurociencias

Breve descripción de cada jornada de módulo**Módulo A : Competencias relacionales**

Jornada A1 : Descubrir las competencias relacionales

Comprender las bases del Coaching RelationCare® y de la actitud requerida, así como también el estado de espíritu que creará y mantendrá la relación con uno mismo y con los otros.

Jornada A2 : Desarrollar la escucha verbal y no verbal

Desarrollar la escucha y la atención del otro más allá de las apariencias. Escuchar las palabras y estar atento a los gestos del coachado. Aprender a descifrar el lenguaje verbal y no verbal. Tener conciencia de la energía que emana de uno mismo y de los demás. Estar atento al peligro de la interpretación del lenguaje del otro (filtros personales). Descubrir las creencias transmitidas por nuestra comunicación.

Jornada A3 : Reconocer su leadership

Analizar su visión del liderazgo y posicionarse frente a esta visión. Ponerse en contacto con un nuevo paradigma del liderazgo (es mejor ser líder desde el corazón que desde la cabeza). Descubrir un aspecto de su propio liderazgo y ponerlo en práctica en su vida cotidiana. Identificar las creencias y las conductas relacionadas con el liderazgo. Definir el rol del Coaching RelationCare® en la temática del liderazgo.

Jornada A4 : Utilizar el lenguaje metafórico

Comprender y aplicar los distintos estilos de metáforas. Implementar las ideas y los proyectos a través de la transformación de la situación actual en la deseada. Descubrir una nueva disciplina creativa menos conocida que el aspecto relacional. Transformar la metáfora en acción realista. Concretizar el mensaje metafórico.

Módulo B : Valores y Límites

Jornada B1 : Alinear valores y organización

Revelar los verdaderos valores que motivan a la persona y a la empresa. Evaluar el alineamiento de esos valores. Tomar conciencia que esos valores son un motor poderoso. Ser consciente del rigor que exige lograr integrar los valores a las decisiones de la vida cotidiana. Poner en evidencia que los valores constituyen los fundamentos de la vida de los individuos y de las empresas.

Jornada B2 : Vivir la inteligencia emocional

Atreverse a ser auténtico en sus relaciones sin ponerse en peligro y acompañar a otros para que hagan lo mismo. Expresar lo no dicho, que menoscaban las relaciones humanas, en una comunicación abierta. Ser capaz de permanecer como testigo de las emociones de los otros. Experimentar la diferencia entre vivir sus emociones y dejarse llevar por ellas. Identificar las necesidades que se esconden detrás de las emociones. Integrar las polaridades antagónicas de las emociones.

Jornada B3 : Fijar los límites

Descubrir sus propios límites y ayudar a su coacheado a definir sus límites. Tomar consciencia de nuestras acciones y reacciones dentro de nuestras fronteras, cuando nuestros límites son invadidos. Aprender a posicionarse en su alineamiento y su centro para resistir frente a los riesgos de invasión de su frontera. Medir y tener consciencia de las consecuencias de nuestras elecciones (decir Si/No) . Aprender a decir No y a cumplirlo.

Jornada B4 : Gestionar las resistencias

Comprender el funcionamiento de las resistencias y de su construcción mental y emocional. Descubrir los procesos para transformarlas. Reconocer el sentido que hay que dar a los signos de resistencia observados. Aprender a integrar la totalidad del ser humano, incluso de sus resistencias. Familiarizarse con sus propias resistencias ante las resistencias del coacheado. Descubrir y aplicar las estrategias de transformación de las resistencias.

Módulo C : Objetivos y Cambio**Jornada C1 : Identificar los objetivos reales**

Utilizar su intuición y su capacidad de visión para aclarar el objetivo que la mente tiende a querer nombrar primero de manera lógica y analítica.

Desconcertar a la mente para encontrar el verdadero objetivo. Descubrir la importancia de una visión clara para definir el objetivo que se pretende alcanzar. Aceptar el carácter imprevisible de los recursos utilizados para lograr un objetivo. Experimentar el “soltar” con respecto a los medios de concretización.

Jornada C2 : Revisitar los fracasos para obtener el éxito

Tener una nueva mirada de los fracasos del pasado y utilizarlos para tener éxito en el futuro. Desapegarse de las experiencias anteriores consideradas como fracasos. Entender los esquemas ligados a los fracasos. Descubrir nuevos recursos para liberarse de las ataduras de lo que se considera como fracasos. Sentirse libre de actuar sin temer equivocarse.

Jornada C3 : Crear su futuro

Abrirse al poder creativo y experimentarlo. Acceder a lo imaginario y a la admiración. Reconocer el origen del bloqueo del poder creativo. Aprender a concentrar su atención sobre lo que permite permanecer alineado y concentrado. Utilizar la metáfora para permitir la expresión del poder creativo. Aclarar la creación prioritaria del momento, hacer surgir las maneras de materializarla y comprometerse a actuar para lograrlo.

Jornada C4 : Comprometerse a concretar el cambio

Profundizar el conocimiento del proceso de cambio para vivirlo mejor. Aprender a sentirse liberado de los miedos causados por el cambio. Enfrentar el cambio con confianza y avanzar. Manejar y acompañar a los otros en el proceso de cambio. Descubrir y abandonar lo que nos hace permanecer en el pasado. Asumir la responsabilidad de aceptar el nuevo camino que ofrece el cambio.

Módulo D : Coaching Profesional

Jornada D1 : Establecer un contrato de alianza y determinar roles

Aprender a ser el aliado del coacheado. Aprender a posicionarse con respecto a las diferentes personas implicadas en el proceso. Establecer los términos de confidencialidad entre el coach, el coacheado y el mandante. Saber respetar la confidencialidad del coaching tratando al mismo tiempo de satisfacer un pedido legítimo del mandante. Distinguir el papel del coach del rol del consejero, del mentor y del terapeuta. Manejar el primer encuentro con el coacheado.

Jornada D2 : Proceso de coaching, evaluación y balance

Aprender a definir los objetivos con su coacheado y su mandante. Definir los elementos para medir el progreso. Aportar las correcciones necesarias en caso de desvío de los objetivos. Manejar el proceso de coaching en el tiempo. Organizar y manejar la sesión de balance.

Jornada D3 : Crear su catálogo de útiles

Identificar las raíces del coaching. Proponer una reflexión sobre las nuevas corrientes de coaching. Hacer un inventario y una síntesis de las herramientas de Coaching RelationCare® respecto a las intenciones y contextos de utilización. Proponer nuevas herramientas y experimentar su uso. Practicar eligiendo conscientemente las herramientas de coaching adecuadas.

Jornada D4 : Construir su proyecto de coach profesional

Saber hablar y ser embajador del coaching y de sus distintas aplicaciones. Aprender a interpretar el proyecto de coach profesional y hablar en público sobre eso. Conocer los tipos de coach y los tipos de coaching. Identificar el público al que se dirige su coaching. Aprender a reconocer sus preferencias, fuerzas y factores de distinción. Determinar las acciones que haya que llevar a cabo para lanzarse.

Certificación:

El itinerario que conduce a la certificación está abierto a todos aquellos que hayan completado los módulos obligatorios:

- A – Competencias Relacionales
- B - Valores y Límites
- C - Objetivos y Cambio
- D – Coaching Profesional

Y que demuestren las capacidades suficientes (entrevista con el Director de la Formación)

El proceso de certificación incluye:

- 3 días de práctica supervisada
- 2 teleconferencias de 2 horas cada una
- Redacción de un “Balance de aprendizaje”
- Evaluación escrita
- Evaluación oral basada en la observación de una sesión de coaching completa
- Validación de horas de práctica de coaching

Yodeleï Coaching & Training

« Yodeleï » es una consultoría especializada en el desarrollo de los recursos humanos y de liderazgo, cuya particularidad es la de proponer programas personalizados para responder a necesidades específicas de ejecutivos, y empresarios. Sus soluciones incluyen coaching de tipo individual y de equipos, así como también programas de formación en los ámbitos de liderazgo, de la gestión de talentos, de la gestión de cambio y en la comunicación eficaz para el buen funcionamiento de los equipos.

Yodeleï promueve la formación de origen suizo llamada Coaching RelationCare® con reconocimiento internacional ya que tiene una acreditación de la Federación Internacional de Coaching (ICF) de tipo ACTP. Las clases de este programa serán llevadas a cabo en la sede de la Cámara de Comercio Suizo/Argentina. Las primeras sesiones empezarán en Marzo del 2018

Si hemos despertado su interés y desea obtener mas información sobre nuestras tarifas y los próximos cursos, lo invitamos a contactarnos :

	<u>Solicitud de Información:</u>
Nombre	
Apellido	
Teléfono	
Móvil	
E-Mail	
Dirección	
Ciudad	
País	
Profesión	
Su mensaje	



Email: contact@yodelei.com

Teléfono /WhatsApp: +41 78 756 1414

Tel. en la Argentina: 221 669 7660

www.yodelei.com