
METACOACH - Los Fundamentos para Alcanzar la Maestría en el Coaching

**Por Alain Cardon y
Claude Arribas**

Coaching Fundamentals Training
Cycle

Ideas e Innovación Consultores (I²C)

INTRODUCCIÓN

Ideas e Innovación Consultores (I²C) organiza en España el curso de Fundamentos de Coaching Sistémico como parte integrante de los internacionalmente reputados Programas Metasystème para la formación de coaches, garantía de calidad y de alineación con los criterios éticos y deontológicos definidos por la misma Metasystème e ICF.

TÍTULO

"METACOACH - Los Fundamentos para Alcanzar la Maestría en el Coaching".

MENTOR-COACHES



ALAIN CARDON - MCC.

Master Certified Coach por el ICF - International Coach Federation y una de las figuras de mayor reconocimiento internacional y referencia en materia de Coaching Sistémico y Organizacional; autor de numerosas publicaciones y libros, entre estos destacamos el aclamado libro "Le Coaching d'Équipes". Alain Cardon inspira y dirige a Metasystème, organización totalmente orientada a resultados, red de coaching de equipo y organizacional radicalmente dedicada a incrementar el éxito medible a través del avance de las estrategias sistémicas. Alain Cardon forma y supervisa coaches en Francia, Bélgica, Rumanía y España.



CLAUDE ARRIBAS - PCC.

Professional Certified Coach por el ICF - International Coach Federation y coach perteneciente a la red Metasystème. Claude llega al coaching, desde el mundo del deporte y la empresa, con la clara vocación de servir como "catalizador para el desarrollo del desempeño y el rendimiento" y formar a otros coaches en el ejercicio del "oficio". Autor de distintos artículos y conferencias de gran repercusión. Claude es director y alma de Anse, empresa dedicada a la transformación y al desarrollo de la eficacia trabajando las competencias del individuo y del equipo. Para lograr este objetivo, Anse se define como una empresa de coaching, mediante el cual el cliente especifica su proyecto o sus ambiciones, determina y reúne sus medios, mejora sus competencias y, de este modo, logra sus objetivos.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL CURSO?

Estas clases están orientadas a personas que quieran formarse en las bases del Coaching Sistémico, un curso dirigido tanto a principiantes que inician su formación como futuros profesionales del coaching como a coaches en ejercicio que quieran complementar su formación con los conceptos, perspectivas y experiencias de los Programas Metasystème, referencia en Coaching Sistémico.

Esta formación práctica también interesa a personas que deseen dominar las técnicas de la comunicación eficaz con el fin de utilizarlas en el marco de una actividad de asesoramiento o de acompañamiento, tales como la consultoría, formación, dirección de empresas, etc., en mercados diversos tan diferentes como son el periodismo, los recursos humanos o la gestión de proyectos.

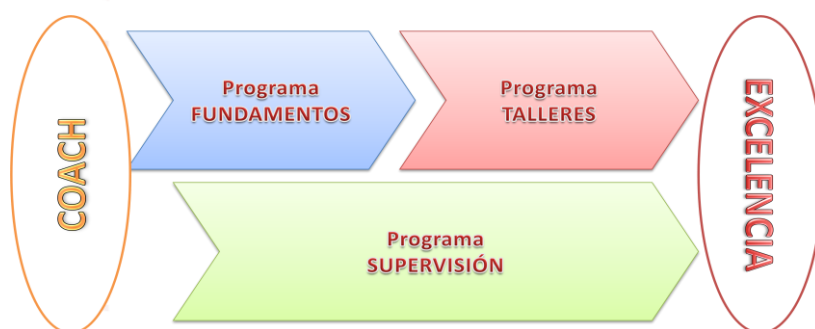
Este curso de fundamentos es especialmente útil para managers de equipos humanos que quieran desarrollar un estilo de dirección basado en el modelo líder-coach.

Los prerequisites para iniciar este ciclo formativo son el interés y el compromiso con el aprendizaje continuo.

CONTEXTO DEL PROGRAMA

“Los Fundamentos para Alcanzar la Maestría en el Coaching” se encuadran en un itinerario para el desarrollo profesional del coach, totalmente orientado a la excelencia en el ejercicio de la profesión.

Este Programa es el primer paso a la hora de iniciar la formación en Coaching, y le siguen una serie de Talleres de Coaching Sistémico que configuran un segundo Programa formativo con un mayor grado de especialización y profundidad. Casi desde el comienzo de su formación y en paralelo, el coach tendrá a su disposición un tercer Programa consistente en un Ciclo de Supervisión que lo impulsará hacia la mejora continua.



Adicionalmente, los tres Programas -Fundamentos del Coaching Sistémico, Talleres de Coaching Sistémico y Supervisión- ofrecen al alumno todo lo que necesita para satisfacer los requisitos que la ICF (International Coach Federation) exige a los coaches que quieren certificarse.

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

La capacidad y eficacia de este programa formativo reside en un marco de referencia pedagógico original y coherente que respeta la filosofía del coaching.

Esta formación le enseñará los fundamentos para el dominio del coaching, considerando a cada participante como un verdadero maestro de coaching en potencia y no como simple principiante.

Las técnicas propuestas y experimentadas se eligen según su pertinencia y no llevan la carga de ninguna teoría superflua; de este modo, se origina una formación centrada en un aprendizaje acelerado e intenso de la práctica del coaching profesional.

El programa está estructurado en:

- 4 talleres de dos días cada uno (7 horas por día), en los que se proponen contenidos y herramientas específicas, y representan un espacio de preparación práctica.
- 1 día de examen que permitirá al alumno tomar conciencia del alcance de los exámenes que propone la International Coach Federation (ICF) para la certificación de los profesionales.

Cada técnica es desarrollada a través de ejercicios realizados en grupo, en secuencias que duran entre cinco y diez minutos, y mediante la participación práctica de los alumnos.

En esencia, el programa de Fundamentos del Coaching se centra en la formación de las habilidades o competencias específicas del coaching así como en su práctica intensiva.

CERTIFICACIÓN

Este programa de Metasystème ha sido reconocido por la ICF (International Coach Federation) como formación de coaches ACSTH (Approved Coach Specific Training Hours); dicha acreditación será aplicable en el caso de que el alumno complete los programas.



Metasystème ofrecerá un Certificado de Asistencia Completa a aquellos alumnos que lo soliciten.

El programa en su totalidad representa 56 horas ICF-ACSTH, necesarias para cumplir con los requisitos formativos exigidos por ICF a la hora de conseguir la certificación profesional como coach (ACC, PPC y MCC).

LOCALIZACIÓN

El curso se celebrará en la Comunidad de Madrid.

CALENDARIO Y HORARIO

- Fiesta Nacional
- Fiesta regional o local (Madrid)
- Impartido por Claude Arribas en Castellano
- Impartido por Alain Cardon en Inglés

09 septiembre						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

10 octubre						
L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

11 noviembre						
L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

12 diciembre						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

HORARIO

Jornada de trabajo

9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
4 horas					3 horas						

De 09:00 a 13:00 y de 14:00 a 17:00

Descanso para el almuerzo de 13:00 a 14:00

CONTENIDO

Todos los talleres plantean un programa similar de acciones que se resume en:

- La integración de los participantes.
- El encuadre de los objetivos de la formación y de sus reglas del juego.
- La organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y establecimiento de los principios de funcionamiento.

Todo ello basado en el ejercicio personal seguido de prueba reales en grupos de trabajo.

I CO-CREAR LA RELACIÓN DE COACHING

Taller de 2 días (30 de septiembre y 1 de noviembre de 2010) – 14 horas.

¿Cómo crear un “crisol” o un “espacio virtual” para la relación coach-cliente, en el cual éste último deje emerger su creatividad, su ambición, su poder de acción? Concretamente, ¿qué hace el coach para promover una conducta realmente centrada en el desarrollo de la autonomía y de la responsabilidad de su interlocutor?

Esta formación propone dos días de trabajo práctico partiendo desde la raíz de la relación en el coaching y de la gestión de delegación que se inscribe en un contexto que merece ser claramente tratado.

HERRAMIENTAS:

Introducción al coaching. Definición de la práctica del coaching, el dialogo versus la discusión, el “arte de la conversación”. Las bases fundamentales de la relación en el coaching. Introducción progresiva de cada herramienta.

- Escuchar, el silencio, la puntuación verbal.
- La postura, la actitud en la recepción y el lenguaje corporal.
- Las recuperaciones activas y pasivas.
- La reformulación eficaz.
- La clarificación lingüística.

Se establecen los objetivos profesionales para cada participante con el fin de impulsar su práctica profesional y su calendario para el desarrollo del negocio con un horizonte de un año.

- Desarrollo de la cartera de clientes (primeros clientes - de pago/gratis)
- Identificar las necesidades del alumno para ser coach y las herramientas del coaching que pueden reforzar sus competencias.
- Plan de formación personal a 2 años vista.

II LA REFORMULACION Y LAS PREGUNTAS: LA CREACIÓN DE NUEVAS PERSPECTIVAS

Taller de 2 días (25 y 26 de octubre de 2010) – 14 horas.

El trabajo *activo* que depende de las capacidades del coach profesional y del manager que delega, es hacer la pregunta correcta durante la entrevista. Esta pregunta tiene que “dar en el clavo” y permitir al interlocutor cambiar de perspectiva, de marco de referencia y permitirle percibir las cosas de manera diferente. Estos dos días de experimentación intensa del “arte del cuestionamiento pertinente” tienen como pilar central la práctica del coaching y la gestión de la delegación.

HERRAMIENTAS:

Práctica del coaching y desarrollo de las competencias, avanzando en el “arte del cuestionamiento pertinente”. Introducción progresiva de cada herramienta.

- La expresión y la re-expresión de los sentimientos y de las intuiciones.
- Las preguntas: abiertas, cerradas, dirigidas, neutras y poderosas.
- Las preguntas centradas en las soluciones.
- Las preguntas para transformar el marco de referencia del cliente.
- Las preguntas centradas en la personalidad del cliente y en la manera en la que afronta los desafíos, más que las preguntas centradas en el contenido de su diálogo personal.
- La práctica de las técnicas de comunicación utilizadas durante la venta de coaching.

III EL CONTRATO EN COACHING: EL ESTABLECIMIENTO DE LOS ACUERDOS CON LOS CLIENTES

Taller de 2 días (22 y 23 de noviembre de 2010) – 14 horas.

Este taller se centra en la práctica con diferentes tipos y niveles de contratos o acuerdos de coaching establecidos con los clientes y la gestión de los mismos; al mismo tiempo, el taller trata de evitar ciertas desviaciones posibles contraproducentes. Se verán los contratos directos y prescritos (el contrato triangular u octogonal), acuerdos de enfoque, de entrevista, de secuencia sobre un objetivo preciso, de intersección (“homework”), de reuniones, de confrontación y de intervención.

Los coaches centran una parte del trabajo en las mejores estrategias de *venta* del coaching y en la negociación de los contratos; una verdadera *obligación* para los coaches que quieran, primero, posicionarse bien en el mercado y, luego, venderse bien; sabiendo crear finalmente un entorno competente propicio al crecimiento de los clientes y de los empleados.

HERRAMIENTAS:

Práctica del coaching y desarrollo de las competencias, progresando en el ámbito de los acuerdos entre el coach y el coachee. Introducción progresiva de cada herramienta.

- Las preguntas para explorar las *necesidades* y los *desafíos* del cliente: clarificación del contrato, instrumentos de medición y medidas.
- La negociación en el marco de los contratos triangulares. Las cláusulas contractuales centradas en el apoyo “interno” del cliente.
- Los contratos escritos.
- Las diferentes acuerdos coach-cliente.
- Las cláusulas anti-sabotaje.

Otros temas complementarios:

- La prescripción de diagnósticos, el coaching de diagnóstico.
- Los acuerdos de sesión y de secuencia.
- La gestión del tiempo de las sesiones y de las secuencias de coaching.
- Los acuerdos para las preguntas, las reformulaciones, las expresiones y las percepciones.
- El contrato de práctica y de puesta en obra, los acuerdos de seguimiento.
- Ética y deontología del coaching.
- Los *juegos* de contratos, la modificación de los contratos y la conclusión de los contratos.

- La concepción individual del contrato de coaching.

IV EL ENFOQUE SISTEMICO EN COACHING: EL CLIENTE EN SU ENTORNO

Taller de 2 días (15 y 16 de diciembre de 2010) – 14 horas.

Un taller definitivamente práctico en lo que respecta al uso de algunas herramientas lingüísticas, conceptuales, proyectivas y en todos los casos “sistémicas”, con la finalidad de dar una verdadera “profundidad de campo” a la profesión de coach. Este trabajo se centrará en parte en la comprensión de las constelaciones que constituyen el entorno de los interlocutores individuales, de los equipos y de los procesos que las animan. Este taller es una excelente introducción a la complejidad de los equipos y de las organizaciones así como su gestión.

HERRAMIENTAS:

Práctica del coaching y desarrollo de las competencias, acercándonos al coaching de equipo y organizacional. Introducción progresiva de cada herramienta.

- Las técnicas sistémicas y proyectivas en coaching *diferido* y en coaching *en directo*.
- Los indicadores en la relación cliente-coach y su explotación metafórica.
- La relación coach-cliente, traspaso y contra traspaso.
- Las posiciones estratégicas *altas* y *bajas* en coaching.

Otros temas complementarios:

- Presentación de los principios del enfoque sistema aplicado al coaching. Introducción a la supervisión.
- Los procesos de *cabeza de turco*, las constelaciones familiares y los juegos sistémicos.
- El coaching de los potenciales inherentes a las interfaces del cliente, los contratos de trabajo proyectivo, el “flip chart” / los dibujos.
- La gestión del espacio (Gestalt) y del tiempo (proyección en el futuro).
- La triangulación.
- El uso de las estrategias paradójicas, las preguntas y las afirmaciones paradójicas.

V EXAMEN

1 día (17 de diciembre de 2010).

Durante un día se informará a los alumnos sobre el contenido y preparación necesaria para el examen del ICF mediante la realización de pruebas similares a las que el alumno tendrá que enfrentarse. Adicionalmente, el examen ofrecerá al alumno una posibilidad para medir el grado de aprovechamiento del curso.

LIBROS Y MATERIALES

ENTREGADOS AL ALUMNO

Escrito por Alain Cardon y Claude Arribas y traducidos al castellano:

- “Handout I: Habilidades de relación en el coaching”.
- “Handout II: Habilidades interrogativas en el coaching”.
- “Handout III: El contrato en el coaching”.

- “Handout IV: El Coaching Sistémico”.

LECTURA RECOMENDADA

- “Coaching d’équipes” de Alain Cardon editado por d’Organisations en francés.
- “Leadership de Transitions” de Alain Cardon editado por d’Organisations en francés.
- “Coaching - El Método Para Mejorar el Rendimiento de las Personas” de John Whitmore, editado por Ediciones Paidós en castellano.
- “Management of Organizational Behaviour” de Paul H. Hersey, Kenneth H. Blanchard, and Dewey E. Johnson editado por Prentice Hall en ingles.
- “Managing the Evolving Corporation” de Langdon Morris editado por Van Nostrand Reinhold en ingles.
- “En Busca de la Excelencia” de Thomas J. Peters y Robert H. Waterman Jr. Editado por Paperback en inglés.
- “The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization” de Peter M. Senge editado por Doubleday en ingles.

COLABORADORES



PRECIO E INSCRIPCIÓN

El precio del curso es 3.500,00 € + IVA.

En el precio queda incluido el material de estudio antes referenciado.

Preinscríbase en: <http://www.i2c.es/web/preinscripcion/fundamentos-coaching-sistemico>. Una vez recibida su preinscripción le enviaremos un email con las instrucciones para completar el proceso.

La plaza quedará asignada en firme tan pronto tengamos constancia del ingreso o transferencia bancaria a nombre de Ideas e Innovación Consultores, indicando el nombre del asistente al curso y el código de referencia "2010MetasystemeFundamentals". El número de cuenta es 2100 4385 59 0200031234 y la entidad bancaria es La Caixa.

Deberá enviarnos, mediante correo electrónico a 2010metasystemefundamental@i2c.es, una copia del justificante del ingreso o transferencia bancaria.