

Diplomado en Coaching Ejecutivo y Grupal

Sobre el diplomado

Mejora el desempeño laboral a través de metodologías de coaching basadas en un enfoque de cambio y aprendizaje con la finalidad de contribuir al crecimiento del desarrollo profesional, el mejoramiento de las dinámicas de trabajo y la formación de equipos eficaces.

Dónde podrás trabajar

Recursos humanos

Lidera el área del talento humano para contribuir con prácticas de coaching que beneficien una gestión de alto desempeño.

Consultoría privada

Ayuda a las personas a tener un dominio de sus capacidades, destrezas y habilidades tanto en el ámbito personal como profesional.

Capacitación y desarrollo organizacional

Genera espacios de formación e instrucción para cumplir objetivos estratégicos dentro de una organización.

Asesoría empresarial

Orienta al personal de una compañía para mejorar su gestión y dirección empresarial.

Lo que aprenderás



Self y team coaching

Aprende a guiar no solo tu desarrollo personal, sino también el de los demás para maximizar las habilidades de liderazgo.



Cultura organizacional

Conoce sobre los procesos organizacionales de una compañía para mejorar el sentido de compromiso y cooperación de sus colaboradores y potenciar su productividad laboral.



Desarrollo de talento

Descubre cuáles son las herramientas que dan pie a promover el crecimiento profesional con el fin de mantenerlas y reforzarlas.



Gestión estratégica empresarial

Analiza detalladamente los procedimientos tácticos utilizados para lograr objetivos corporativos.



Módulos

Módulo I. Fundamentos y metodología del coaching

1. Fundamentos del coaching
2. Origen del coaching
3. Evolución del coaching
4. Proceso de coaching
5. Sesión de coaching
6. Encuadre
7. Reporte
8. Competencias del Coaching
9. Escucha activa
10. Indagación productiva
11. Observar corporalidad
12. Manejo emocional
13. Sustento de juicios
14. Asignar tareas efectivas
15. Integrar aprendizaje

Módulo II. Coaching Ejecutivo

Coaching ejecutivo

1. Bases conceptuales del coaching ejecutivo
2. Rol del coaching ejecutivo en el desarrollo organizacional
3. Etapas de un proceso de cambio y la efectividad del coaching en la generación de nuevos hábitos

Modelos de aplicación del coaching

1. Self coaching
2. Coaching individual
3. Team building
4. Team coaching

Proceso

1. Sesión de indagación
2. Identificación de tipo de meta y aplicación de coaching
3. Información del coach
4. Información del coachee
5. Información del contexto
6. Definición de sesiones y protocolos
7. Plan de acción
8. Evidencias de avance
9. Sesión de cierre con jefe y patrocinador
10. Plan de mejora del coachee

Módulo III. Formación de equipos de trabajo

Definición Grupo

1. Qué es un grupo
2. Etapas del desarrollo de un grupo a equipo
3. Definición de equipo
4. Qué es un equipo de trabajo
5. Tipos de equipos de trabajo
6. Mejores prácticas que influyen en el desempeño de un equipo

Formación de equipos de trabajo eficaces

1. Características de los equipos eficaces

2. Desafíos de los equipos
3. Equipos Globales
4. Brecha generacional
5. Intereses funcionales
6. Perfiles personales
7. Aliados y detractores

Módulo IV. Aprendizaje y Cambio en las organizaciones

Formación de una cultura organizacional

1. Establecimiento de valores en la organización
2. Crear una visión de la organización
3. Estrategias de implementación
4. Reforzar las conductas culturales

Niveles de aprendizaje y cambio en individuos y organizaciones

1. Factores del entorno
2. De comportamiento
3. De capacidades
4. De valores y creencias
5. De identidad

Niveles de apoyo para el aprendizaje y el cambio

1. Cuidado y guía
2. Enseñanza
3. Tutoría
4. Patrocinio

Módulo V. Programas de coaching ejecutivo

Definición de programa de coaching ejecutivo

1. Diferencias entre procesos y programas de coaching ejecutivo
2. Elementos de un programa de coaching ejecutivo
3. Historia y evolución del coaching en las organizaciones
4. Impacto en las organizaciones

El diagnóstico organizacional

1. El diagnóstico organizacional
2. Proceso de elaboración del diagnóstico
3. Presentación de resultados del diagnóstico organizacional

Intervención

1. Definición de competencias a desarrollar
2. Vinculación con la cultura organizacional
3. Definición de talleres de desarrollo
4. Definición del proceso de coaching
5. Establecer métodos de evaluación
6. Identificación de participantes
7. Cronograma
8. Presupuestos
9. Implementación y evaluación

Módulo VI. Comercialización del coaching ejecutivo

Comercialización del coaching ejecutivo

1. Nichos de mercado
2. Cobertura
3. Tabulador del coach
4. Propuesta de valor
5. Horas vuelo
6. Políticas de pago de la empresa
7. Diseño y presentación de la propuesta comercial
8. Benchmarking (proceso comparativo de indicadores de servicios y/o productos) con otros países
9. Canales de venta

¿Por qué Utel?



Comunidad global

Enriquece tu educación con personas de todo el mundo.



Campus virtual 24/7

Crea tu propio horario con las clases, materiales y apoyo disponibles.



Calidad en acción

Suma credenciales a tu perfil de nuestras alianzas con reconocidas instituciones.



Estudia acompañado

Guía y apoyo de tutores expertos en cada etapa de tu formación.



Invierte en ti mismo

Formación real, actual y transformadora a un costo accesible.

Proceso de Comercialización

Ética de comercialización

1. Confidencialidad
2. Credenciales y experiencia del Coach
3. Prestigio y recomendabilidad

Calidad académica reconocida

WHED | UNESCO

Registro en la Base de Datos Mundial de Educación Superior (WHED) de la UNESCO. Código IAU-028725.

FIMPES

Acreditación Institucional por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES).

ASIC

Acreditación Institucional como "Premier Institution" por Accreditation Service for International Colleges (ASIC) de Reino Unido.

QS STARS

Calificación máxima de cinco estrellas en el Rating QS de "Aprendizaje virtual".

AMECYD | CALED | CREAD | AIESAD

Miembro de asociaciones internacionales que avalan la calidad de nuestra educación superior.



¡Inscríbete hoy!

✉ diplomados_mx@utel.mx

☎ (55) 3684.1467

💬 chatea con un asesor

utel.edu.mx