

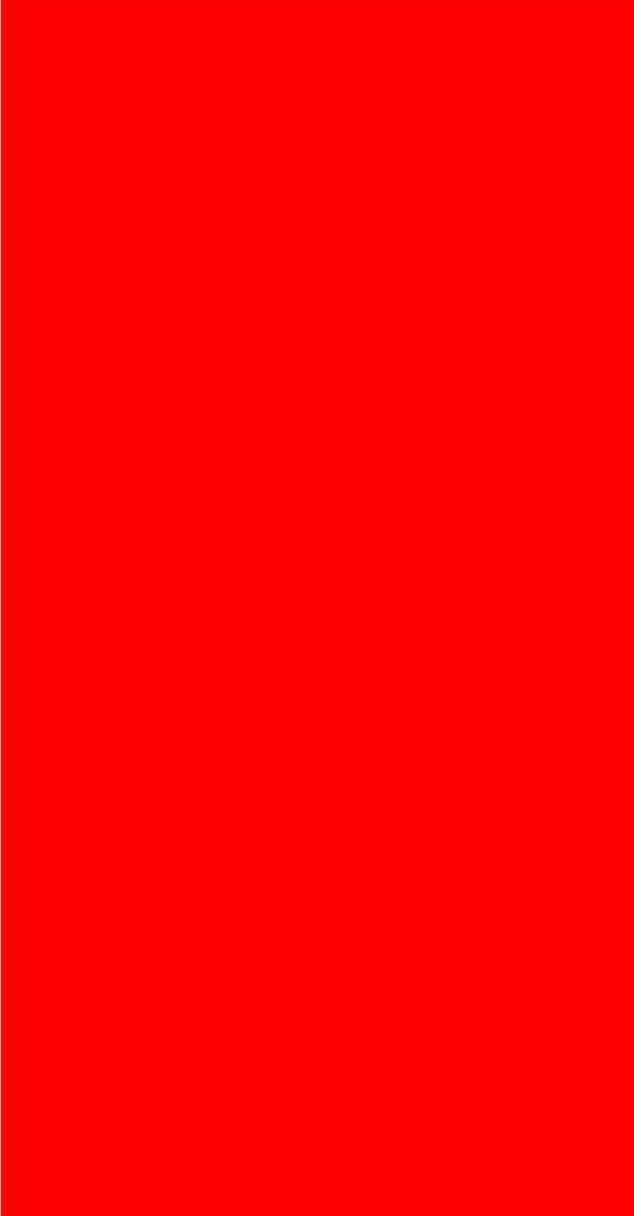


INFOTEP

**Sean bienvenidos y bienvenidas
a esta capacitación**

Facilitada por:

Nafta A. Chain Hasbun



COACHING



Facilitadora:

Nafta A. Chain Hasbun

Presentaciones



Objetivo General

Al finalizar la capacitación, las personas participantes estarán en la capacidad de:

- Potenciar sus habilidades y conocimientos a través de la aplicación de las herramientas que proporciona el coaching.



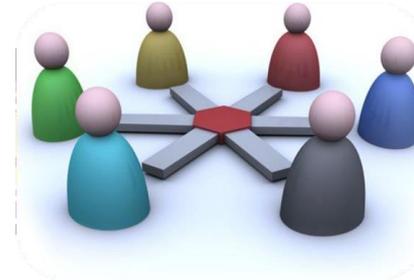
Programa formativo



1. Generalidades del coaching.



2. Principios y aplicación.



3. Comunicación asertiva.



4. El coaching en acción.

Metodología del Proceso de Enseñanza y Aprendizaje

- Exposiciones del facilitador
- Diálogo y socialización con los participantes
- Análisis de casos
- Círculos de lectura
- Dinámicas de trabajo en equipo
- Análisis de situaciones
- Cine Fórum
- Simulaciones de roles



Protocolo de operación y participación



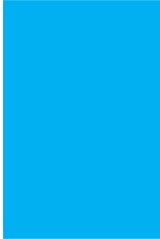
Programar el teléfono móvil en vibración.



Levantar la mano para expresarse.



Mantener un ambiente grupal de cordialidad y respeto.



Demostrar participación activa y entusiasta.

Saberes y conocimientos previos





El Coaching

El Coaching, práctica



Coaching

Método interactivo que busca la mejora en cualquier ámbito, (laboral, profesional, deportivo).



El coach guía a otra persona o coachee a desarrollar el talento que posee para alcanzar sus metas.



A través de una comunicación asertiva con inteligencia emocional.

Antecedentes

Sócrates en la antigua Grecia.

Motivaba a sus discípulos.

A cuestionarse a partir de preguntas.

Antecedentes

Timothy Gallwey, experto en educación y tenis, en los años 70.

- Análisis sobre el impacto de los pensamientos negativos.

Thomas J. Leonard, estableció pautas para gestionar las emociones negativas, en los años 80.

- Buscaba un mejor rendimiento, (padre del coaching moderno).



El éxito del coaching



Ventajas del coaching

Potenciar las habilidades y conocimientos.

Eliminar las creencias limitantes que impiden el logro de metas.

Fortalece la comunicación asertiva.

Gestiona la automotivación y el compromiso.

Incrementa el liderazgo transformador.

Principios



Ser un espejo.



Adaptarse.



Transformar.

El Coaching y qué no es

Si es

- Acompañamiento de un profesional de experiencia.
- Sirve para lograr opciones y soluciones.
- Incrementa tu potencial.
- Visión a futuro.
- Motiva al coachee a la acción o toma de decisiones.
- Proceso activo y de crecimiento.

No es

- No lo realiza todo el mundo.
- No es ofrecer instrucciones directivas.
- No es una terapia o espacio para dar consejos, o desahogo.
- No se va al pasado.
- No es pasivo.

Campos de aplicación



Personal



De equipo



Empresarial



Deportivo



Nutricional

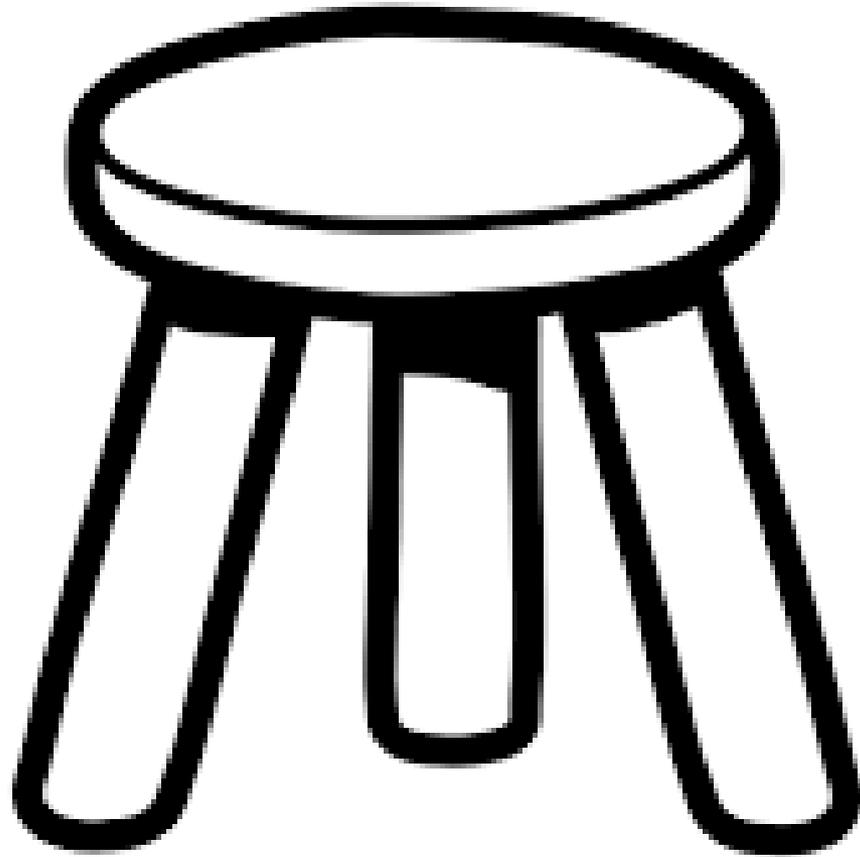


Otros

Práctica

1. Escoger un coach de cualquier campo de aplicación o ámbito.

2. Mencionar tres cualidades que usted o la gente admira de este coach y una frase.



Las tres patas del coaching

Las tres patas del coaching

El objetivo y cómo lograrlo.

Objetivos

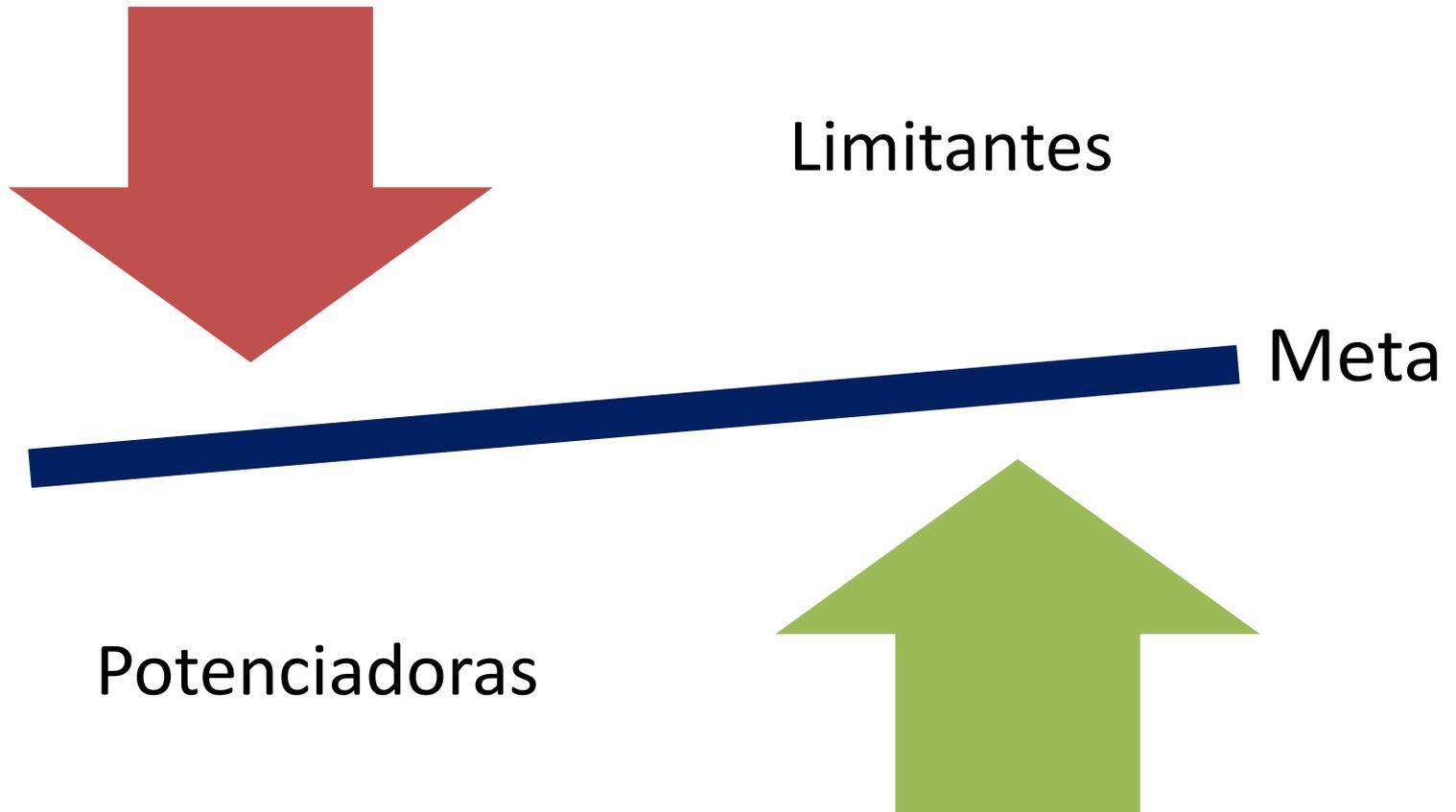
Motiva a conocer los valores y a vivirlos.

Valores

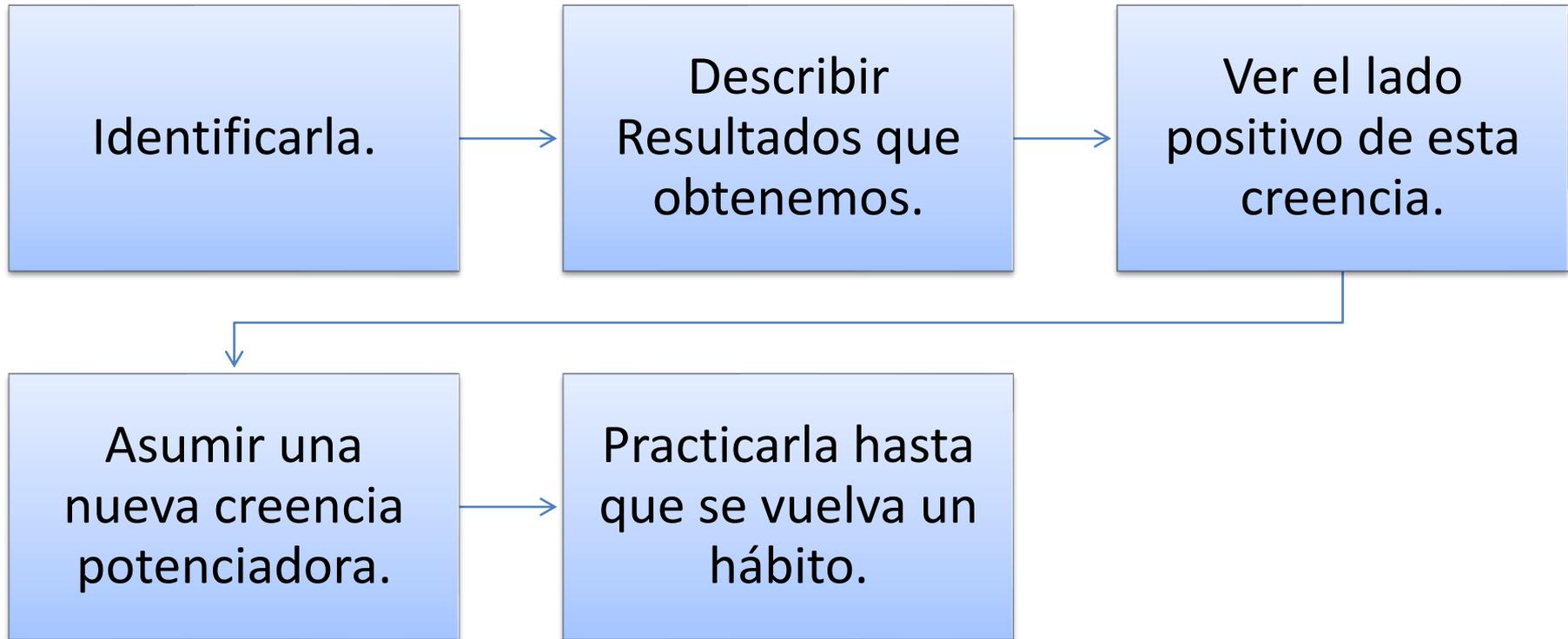
Cuestiona las creencias limitantes y refuerza positivas mediante retroalimentación.

Creencias

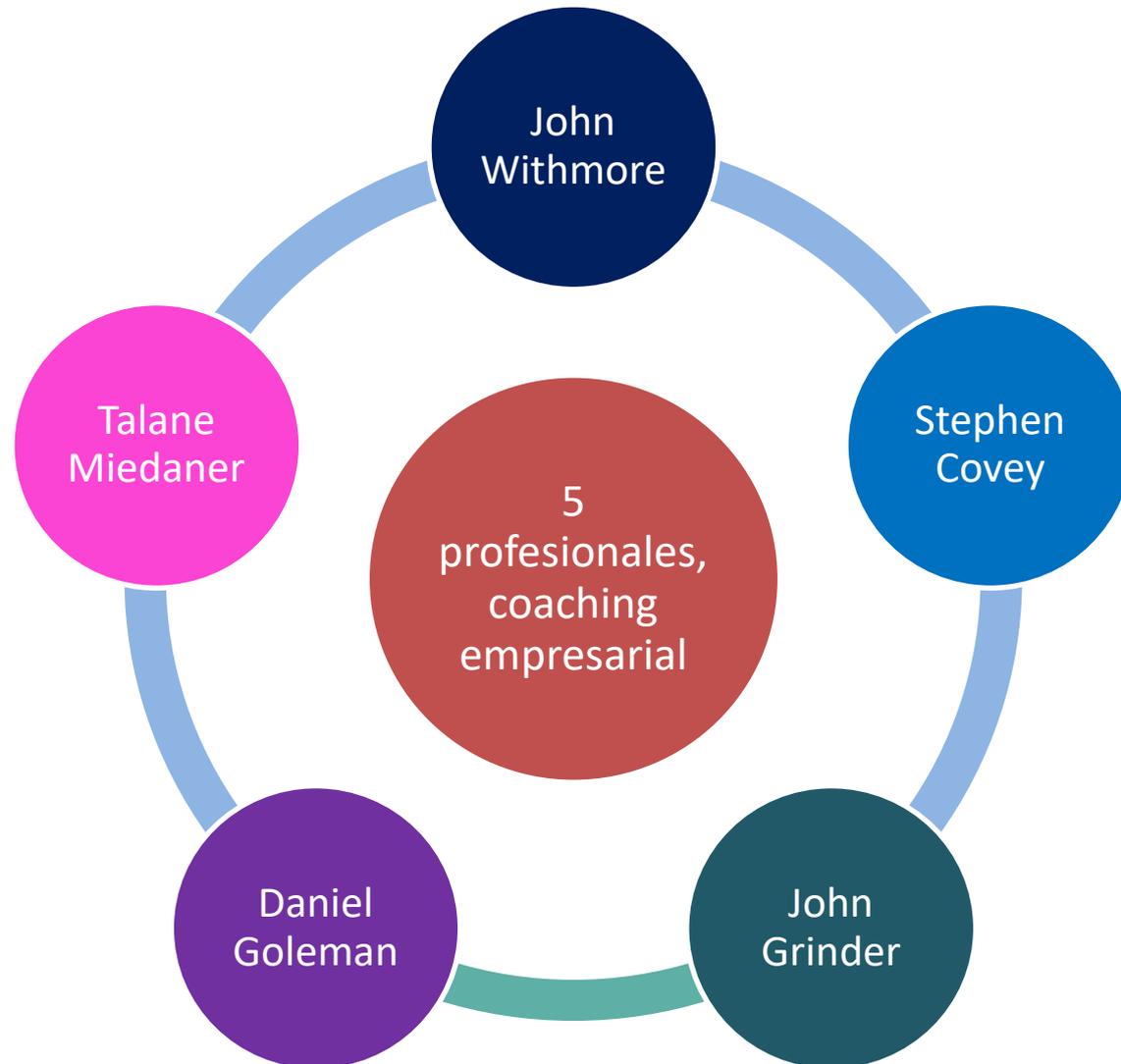
Creencias limitantes versus creencias potenciadoras



Pasos para cambiar las creencias limitantes



Práctica: Analizar la biografía y describir 5 competencias que lo distinguen como coach sabio





A menudo las personas quedan atrapadas en un estado de sobre pensamiento, y el resultado es que nunca toman una decisión. Steve Backley.

La comunicación asertiva como proceso clave para el Coaching



Importancia

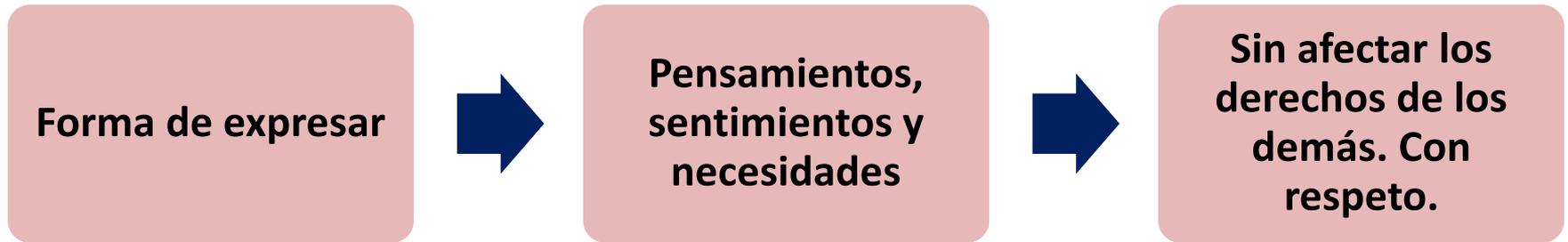


La comunicación asertiva.

Elementos de la Comunicación



Comunicación Asertiva



Práctica, modelo comunicación asertiva



Barreras de la Comunicación

Físicas.

Semánticas.

Fisiológicas

Psicológicas.

Administrativas.

Análisis de Situaciones

- Favor de seleccionar una barrera de comunicación que se te ha presentado y menciona la estrategia de manejo con la cual fuiste efectivo durante la comunicación.



Diez estrategias para escuchar de forma activa

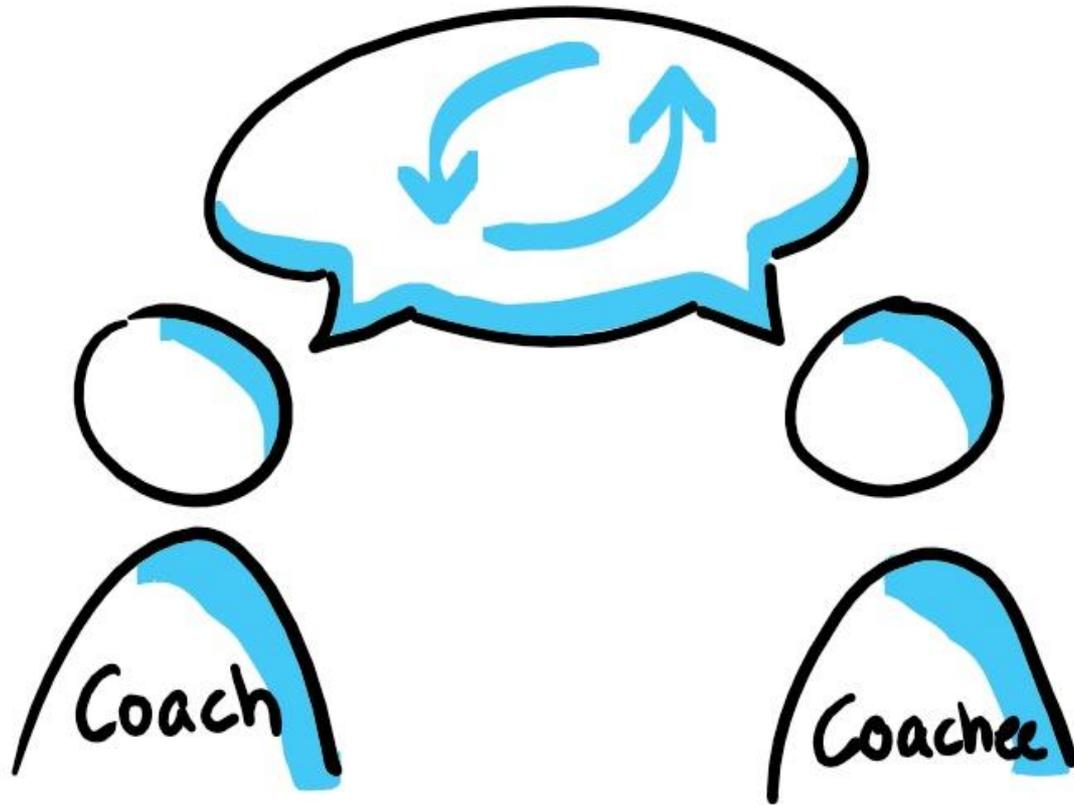
- Establecer contacto visual.
- Cuidar las posturas y expresiones.
- Asentar de forma leve con la cabeza.
- Si se dice algo gracioso, sonreír levemente.
- Pedir permiso para tomar nota.

Diez estrategias para escuchar de forma activa

- No interrumpir.
- No mirar el reloj o el celular.
- No tomar llamadas a menos que sean urgentes.
- Obtener retroalimentación en el momento oportuno para ver si el mensaje llega.
- Hacer preguntas.

Simulación

1. Redactar una situación en tres párrafos sobre algo que han vivido.
2. Seleccionar a un colega del equipo, (emisor y receptor).
3. Dialogar sobre la situación.
4. Socializar.
5. Evaluar participación según esquema anterior.



El coaching en acción

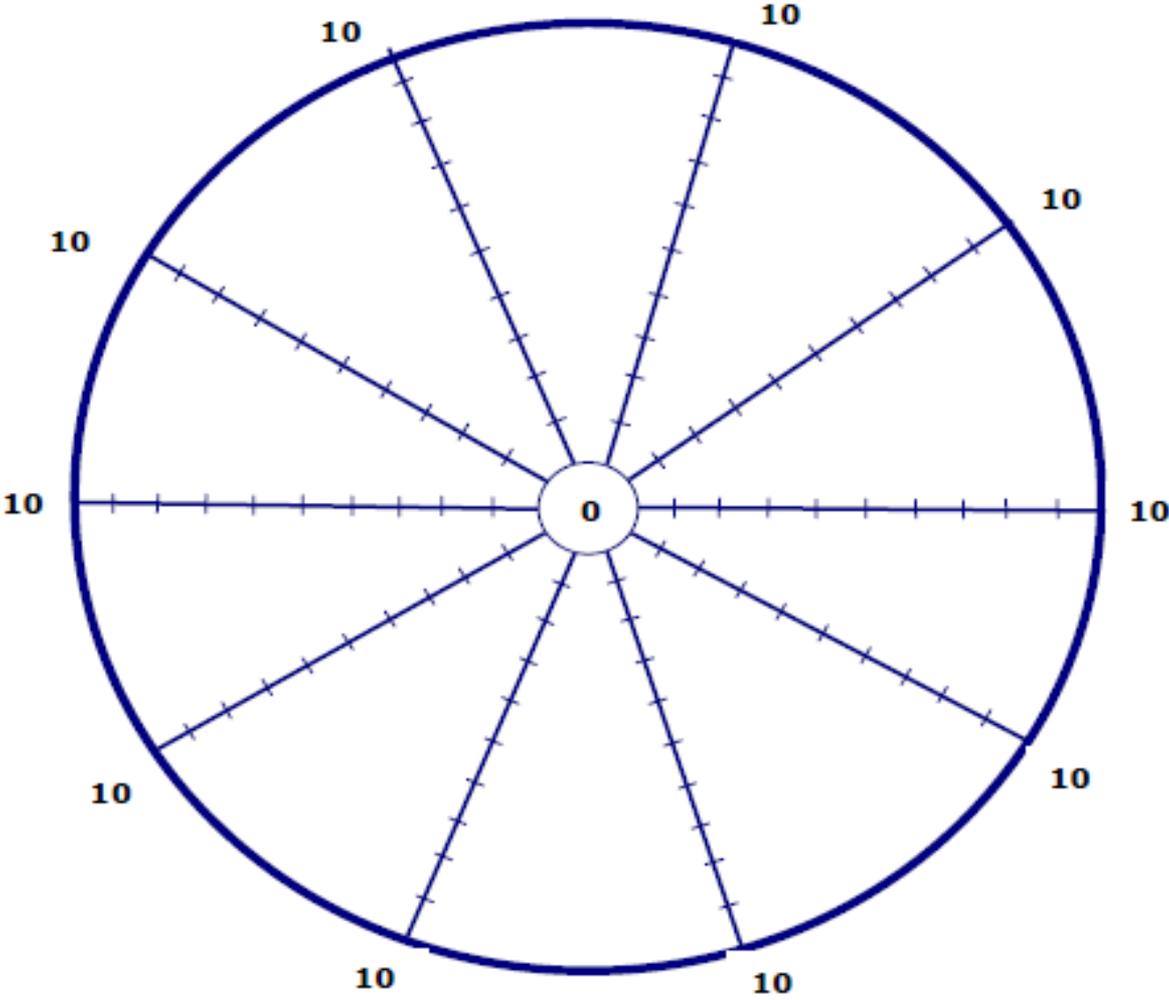


Elementos a cuidar en sesión coaching



Modelo GROW, (metas, realidad, opciones
y voluntad)

La rueda de la vida: Herramienta de coaching



Los 12 ámbitos de vida



El uso de la rueda

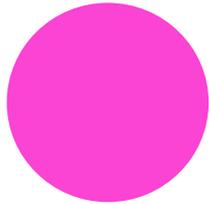
- Seleccionar prioridades.
- Determinar el nivel de satisfacción.
- Utilizar colores.
- Visualizar ámbitos de fortalezas.
- Decidir áreas a trabajar.
- Diseñar plan de acción.



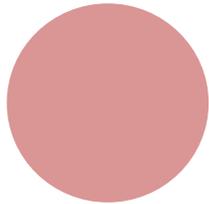
Ejemplos de preguntas de coaching



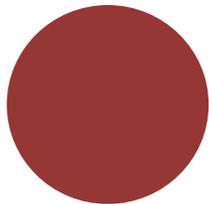
Preguntas poderosas en Coaching



Características



Tipos



Ejemplos

Vídeo



Plantilla 1. Sesión con el líder coach

- **¿Cuáles son tus objetivos?**
- **¿Cómo sabes que estás alcanzando tus objetivos?**
- **¿Qué haces para alcanzar tus objetivos?**
- **¿Qué le falta al plan en su estado actual?**



Plantilla 2. Sesión con el líder coach

- **¿Qué quieres lograr?**
- **¿Por qué quieres hacerlo? (propósito)**
- **¿Cuáles son los beneficios?**
- **¿Cuáles pasos vas a implementar? (Enumerar pasos)**
- **¿Qué fecha de logro tienes?**
- **¿Cómo celebrarás las victorias?**



Plantilla 3. Sesión con el líder coach

- **¿Qué disfrutas hacer de las metas?**
- **¿Si la meta no se está logrando, cómo crees que debería hacerse? ¿Hay formas de realizarlo diferente?**
- **¿Qué propones ?**
- **¿Cuál es tu motivación principal para alcanzar la meta?**
- **¿Con qué cuentas para lograrla?**
- **¿Qué plazo tienes?, ¿Qué te hace falta?**
- **¿Cómo te puedo ayudar?**
- **¿Qué se puede aprender de esto?**



Conclusiones

- **Las metas están alineadas a los valores de la persona.**
- **Contribuir con el desarrollo de los demás.**
- **Fomentar la perseverancia hacia los objetivos.**
- **Motivar el salto de fe, con confianza se logran las cosas.**
- **Escuchar de forma activa.**
- **Usar comunicación asertiva.**
- **Verificar la eficacia del proceso de coaching.**

***Si das pescado a un hombre hambriento,
le nutres durante una jornada. Si le
enseñas a pescar, le nutrirás toda su vida.***

Lao-Tse

¡Gracias!