

DIPLOMADO EN COACHING ONTOLÓGICO

PARA LA GESTIÓN DE EQUIPOS Y ORGANIZACIONES

Directora del Programa: Mgter. Prof. María Eugenia Salinas | **Master Coach Ontológico Profesional**

Docentes estables: Mgter. Prof. María Eugenia Salinas | Esp. Yamila Díaz | Coach Carla Caprio

OBJETIVOS

Generales:

- Formar en herramientas de Coaching para desarrollarse a nivel organizacional y corporativo.
- Desarrollar habilidades de gestión para la óptima intervención y desempeño profesional en el ámbito organizacional y corporativo.

Específicos:

- Desarrollar habilidades de coaching en los estudiantes de nivel avanzado y egresados de carreras terciarias y/o universitarias.
- Brindar una formación de excelencia que permita a los participantes conocer y desarrollar sus capacidades, habilidades y destrezas en el ámbito profesional.
- Capacitar a través del aprendizaje virtual, posibilitando la internalización de conocimientos que permitan mejorar el bienestar de los participantes en su ámbito profesional.

CONTENIDOS

Módulo 1: COACHING Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL

“Desde el punto de vista de la gestión, es muy importante saber cómo dar rienda suelta a la creatividad innata de la gente.”

Akio Morita

Unidad 1: Consultoría y coaching

- El coach como consultor

info@fundacionsuperarse.org.ar

  @fsuperarse

Tel: + 54 9 2616616298

www.fundacionsuperarse.org.ar



- Cultura organizacional
- Diagnostico institucional
- Diseño y formulación de proyectos
- Diseño del POI (plan organizacional integral)

Unidad 2: Management estratégico

- Misión, visión
- Valores institucionales
- Fortalezas y debilidades en la organización
- Diseño de futuro organizacional

Módulo 2: GESTIÓN ONTOLÓGICA

“Así como el ignorante está muerto antes de morir, el hombre de talento vive aún después de muerto.”

Publio Siro

Unidad 1: Dimensión lingüística del trabajo gerencial

- ¿A qué llamamos gestión?
- El fenómeno organizacional
- Cambio y conservación en las organizaciones
- Dominios de la gestión efectiva

Unidad 2: Gestión por competencias

- Gestión por competencias y desarrollo de capacidades
- Gestión del talento y del reconocimiento humano
- Inserción, desarrollo y desvinculación desde la gestión ontológica
- Gestión del bienestar en el trabajo

- Equilibrio vida laboral, vida profesional.
- Motivación y clima laboral

Módulo 3: NEGOCIACIÓN ONTOLÓGICA

“Negociemos libres de miedo. Pero no temamos negociar.”

John Fitzgerald Kennedy

Unidad 1: Introducción a la negociación

- Historia de la negociación
- Diversas teorías sobre la negociación.
- La era COE y el mundo organizacional VICA
- Teoría de la complejidad

Unidad 2: La negociación ontológica

- Identificación y estrategias para situaciones complejas.
- Reconocimiento y neutralización de técnicas negociadoras.
- Construcción de relaciones interpersonales.
- Relaciones de confianza
- Resolución de conflictos

Módulo 4: TEAMBUILDING Y ACTIVIDADES OUTDOORS

“Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito”

Henry Ford

Unidad 1: Desarrollo del trabajo en equipo

- Creación de dinámicas grupales.
- El juego como posibilidad de aprendizaje y la coordinación de acciones.

- Filosofía UBUNTU, “soy porque somos”
- Creación de mística y pertenencia en los Equipos
- Organización, gestión y logística
- Sinergia organizacional

Unidad 2: De la jefatura tradicional al liderazgo ontológico.

- Liderazgo organizacional, poder e influencia.
- Tipos de liderazgo.
- Desarrollo actitudinal, compromiso: saber, saber hacer, saber ser.
- Coaching de equipos: pautas y herramientas para el coach.

Módulo 5: CONVERSACIONES GERENCIALES

“Es posible tocar con las palabras”

Enric Lladó

Unidad 1: Conversaciones de coaching a equipos directivos

- Estructura de la conversación de coaching
- Las organizaciones como unidades lingüísticas
- La estructura lingüística de las organizaciones
- Conversaciones en las organizaciones empresariales
- Las conversaciones como fundamento de las organizaciones empresariales
- La naturaleza conversacional del management

Unidad 2: El proceso de coaching con el personal de una organización

- Diagnóstico, quiebre y preguntas poderosas



- Acompañamiento y evaluación de logros
- Alineación y diseño
- Feedback
- Ética y deontología profesional

Módulo 6: PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE VENTAS

“Para tener éxito en ventas, simplemente habla con mucha gente todos los días.

Y esto es lo es más emocionante de todo: ¡hay mucha gente!”

Jim Rohn

Unidad 1: Procesos de generación, cocreación y ofrecimiento de consultoría organizacional

- Planificación y gestión del coach como espacio para el desarrollo emprendedor.
- Descubrimiento de espacios de vacancia y oportunidad para emprender en las organizaciones. Escucha y servicio para comprender necesidades.
- Captación de la atención, abordaje de la diversidad y creación de gana de adquirir un producto o servicio.
- Desde el enfoque tradicional del vendedor y las ventas al enfoque consultivo.

Unidad 2: Venta y planificación

- Técnicas de venta efectiva.
- Las 10 reglas de oro en la conducta del vendedor profesional.
- 8 cierres efectivos de venta.

Módulo 7: CONFIGURACIONES SISTÉMICAS

Somos parte del cuerpo organizacional. Un cambio personal genera cambio en el sistema organizacional, el camino opuesto, también impacta en la persona...

Unidad 1: Principios sistémicos en la aplicación de las Configuraciones Sistémicas Órdenes o Fuerzas aplicados a la Vida y a la Organización y de los conceptos de Campo Mórfico, Resonancia y Compensaciones.

- Rol del representante y el facilitador, y la actitud fenomenológica.
- Principios de la experiencia somática: el lenguaje del cuerpo como fuente de percepción empática de la realidad, autoobservación, autopercepción consciente.
- Prácticas de “especialización” con diferentes instrumentos para la visualización de una dinámica sistémica y su aplicación.

Unidad 2: Configuraciones Sistémicas en la realización profesional, éxito en las empresas y abundancia.

- Vivir en Armonía con el asentimiento a lo que hay.

CERTIFICACIÓN

Al cumplir con la totalidad de los requisitos administrativos y académicos, el estudiante recibirá un certificado de **DIPLOMADO EN COACHING ONTOLÓGICO PARA LA GESTIÓN DE EQUIPOS Y ORGANIZACIONES**, otorgado por Fundación Superarse.

DESTINATARIOS

Toda aquella persona interesada en la temática, mayor de 18 años sin importar su profesión o actividad.

No requiere conocimientos o título académico previo. Cualquier persona está facultada para aprender las distinciones del Coaching Ontológico.


REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Completar ficha de inscripción.
- Abonar matrícula.

REQUISITOS DE CERTIFICACIÓN

Los estudiantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

info@fundacionsuperarse.org.ar

  @fsuperarse

Tel: + 54 9 2616616298

www.fundacionsuperarse.org.ar



- Entregar y aprobar el 100% de las actividades virtuales.
- El porcentaje mínimo de aprobación de cada actividad es 70%.
- Haber pagado la totalidad del programa.

MODALIDAD DE APRENDIZAJE VIRTUAL

El estudiante tendrá acceso a una plataforma virtual con una clave personal, con la cual podrá experimentar el proceso de aprendizaje desde el lugar donde se encuentre. El mismo contará con un servicio de Mentoría y acompañamiento en el aprendizaje.

Nota de Interés para el estudiante:

El estudiante podrá seguir contando con mentoría, sin costo adicional solo durante el mes siguiente a haber finalizado el Diplomado.

Certificación Tardía de la Formación

Para el caso que el estudiante no haya completado sus obligaciones curriculares durante la duración normal del Diplomado, se habilitará la certificación tardía siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos: a) Sin costo adicional, si ocurre durante el mes siguiente a haber finalizado el programa del Diplomado, b) Pasado ese primer mes, el estudiante podrá seguir contando con mentoría, con un costo equivalente a 1 cuota mensual vigente, que incluirá la lectura y corrección de los trabajos prácticos atrasados. El pago de la cuota incluye la corrección de 4 trabajos prácticos.

El estudiante podrá terminar su certificación, hasta el plazo de 6 meses posteriores a la finalización de la cursada del Diplomado. Fuera de este término, su evaluará cada caso en particular.