

# Curso

# **HERRAMIENTAS DE COACHING:**

# Comunicación para una gestión efectiva

> Modalidad VIRTUAL

### **DOCENTES**

Lic. Ana Paula Fasano: Licenciada en Recursos Humanos, Instituto Universitario Aeronáutico. Docente de la Diplomatura en Estrategias de Gestión, Liderazgo y Coaching de la Red Graduados de la Secretaría de Extensión FCE UNC. Coach Ontológico Profesional en A&T Coaching Organizacional. Coach PCC certificado por ICF (Internacional Coach Federation). Coach Ejecutiva y Corporativa en ByC Capacitaciones. Facilitadora de Talleres Conversacionales en A&T Coaching Organizacional. Actualmente se desempeña acompañando procesos de Coaching individual y de equipos.

**Tec. María Jimena Sposito:** Analista de Mercados y Estrategias de Comercialización (MKT) IES, Siglo XXI. Docente de la Diplomatura en Estrategias de Gestión, Liderazgo y Coaching de la Red Graduados de la Secretaría de Extensión FCE UNC. Coach ontológica organizacional avalada por ICF, Nivel PCC. Coach Ejecutivo y Corporativo avalado por la Asociación Argentina de Coaching. Miembro Fundador de la Asociación Cordobesa de Profesionales de Coaching. Integrante de staff de entrenamiento Básico 2010 A&T hasta la actualidad.

## **OBJETIVOS**

- Promover la generación de recursos que lleven a una gestión más poderosa
- Desarrollar procesos de aprendizajes conversacionales
- Enriquecer el modo de facilitar la toma de decisiones en el entorno comunicacional para el logro de sus objetivos profesionales.
- Provocar resultados inéditos y extraordinarios







- Escuchar efectivamente, reconociendo el impacto que sus intervenciones provocan
- Coordinar compromisos de manera efectiva

# **CONTENIDOS**

# Clase I y II: Gestión de la realidad con herramientas conversacionales

Situación existente. Gestión de los hechos: veracidad y relevancia. Responsabilidad. Efectividad personal a partir de la gestión. Escuchar con los hechos. Casos prácticos. Disminución de incertidumbre, miedo, ansiedad, preocupación y emociones similares a partir de la realidad. Maneras de comunicar la realidad y su habitualidad. Listas de efectividad profesional.

# Clase II: Gestión de la posibilidad a partir del compromiso

La posibilidad como creación o generación -ver y declarar posibilidades-. Responsabilidad. Maneras de declarar futuro profesional. Escucha. Sintonía con las posibilidades. Accionar coherente con la posibilidad.

Conversaciones y compromisos lingüísticos básicos de cada nivel de autoridad. Emprendimiento y su emocionalidad. Iniciativa y audacia. Casos prácticos. Confianza. Listas de efectividad profesional.

## Clase III: Gestión del Compromiso

La organización como red de compromisos. Clases de compromisos. Escuchar comprometido. Creando una cultura de compromisos con los compromisos. Desarrollando un estar alerta poniendo el compromiso en la acción. Escuchando el compromiso en el hablar y detectando las estrategias para evitarlo. Relación con consigo mismo y con los demás sabiendo que el compromiso implica elección, valorando la relación con los integrantes de la organización, viviendo sus compromisos como una posición.

#### Clase IV: Gestión de los resultados. Ciclo cliente-proveedor

Buenas intenciones o coordinación efectiva. El pedido y la oferta como herramientas de gestión. Promesas. Cumplimiento y capacidad para gestionarlas. Ciclo cliente-proveedor. Escuchar para una coordinación efectiva. Fuentes de interferencia y demora en el ciclo de coordinación de acciones. Diseño de estados de ánimos propicios. Listas de relaciones profesionales efectivas.

#### Clase V: Gestión de la relación diseñando conversaciones efectivas

Acuerdos como base de gestión de la relación. Diseño de una conversación. Conversaciones efectivas para rehabilitar espacios relacionales. Responsabilidad y diseño de estados de ánimos.

El consultor como observador competente. Competencias conversacionales para una relación efectiva. Escucha orientada a la conversación de relación como posibilidad. Listas de relaciones profesionales efectivas.







#### Clase VI: Gestión de estados de ánimos

Emocionalidad y su relación con los resultados. Emocionalidad en la Organización. Diseño de estados de ánimos para la construcción de posibilidades

## Clase VII: Gestión del aprendizaje a partir de herramientas de evaluación

Aprendizaje. Enemigos del aprendizaje. Poder como capacidad de acción Diseño estratégico del aprendizaje. Procesos de aprendizaje. Herramientas de evaluación de gestión. El feedback 360° y sus posibilidades en el diseño de aprendizaje. Desarrollo de un plan de acción personal. Escucha orientada a definir espacios de aprendizaje. Evaluación periódica del desarrollo personal.

# Clase VIII: Integración, aplicación y coaching.

Competencias claves: liderazgo, alianzas, coordinación de acciones y gestión de clientes. Actitudes claves a desarrollar: estudio de casos, coaching a las actividades profesionales personales.

Middle Dit. Ciciic			

# **METODOLOGÍA**

Módulo IX: Cierre

El cursado se realizará bajo la **modalidad virtual**, utilizando la plataforma educativa **Moodle** y la aplicación **Zoom** para videoconferencias en vivo.

Se proveen contenidos teóricos y prácticos con distintas dinámicas de participación de los alumnos donde el objetivo fundamental es lograr que practiquen y apliquen en sus entornos, personales y profesionales las competencias propuestas para cada módulo.

A su vez, durante el cursado tendrás...









**Acceso las 24h:** Podrás ingresar al aula virtual en cualquier momento del día durante todo el curso.



**Videoclases en vivo:** Tendrás acceso a clases interactivas, con posibilidad de compartir experiencias y despejar dudas e inquietudes.



**Lecturas seleccionadas:** Accederás a documentos, videos y contenidos complementarios por el equipo docente.



**Ejercicios y prácticas:** Dispondrás de instancias de ejercitación de los contenidos teóricos desarrollados en cada encuentro.



**Foros de intercambio:** Podrás interactuar con tus compañeros y tus docentes en foros, chats y otros espacios de socialización.

# **CERTIFICACIÓN**

Se otorgarán certificados de aprobación si el participante aprueba el trabajo final propuesto por el equipo docente.

.....

### Consultas e inscripciones:

Secretaría de Extensión | Facultad de Ciencias Económicas | UNC cursos@eco.uncor.edu

**SEGUINOS EN:** 







ExtensionEconomicasUNC @SecExtensionFCE

extensionfceunc