

Neurolanguage Coaching en acción – Centrado en cómo gestionar las sesiones de NLC

Mayo - Junio 2025

(15 hours/ 15 ICF credits)

Sesión	Aprendizaje	Competencias de la ICF	CCE
30 de abril De 09:00h a 11:00h	Recordando las 3Ms Coaching para la motivación Programación de objetivos de la parte mecánica y acciones. Programación de objetivos de maestría y acciones	2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad.	CC3
7 de mayo De 09:00h a 11:00h	Claridad en los objetivos SMART Claridad en la programación del tiempo. <ul style="list-style-type: none"> Conversaciones para comprobar el estado. Comprobando el compromiso la responsabilidad.	5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca consciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	
21 de mayo De 09:00h a 11:00h	Resolución de problemas <ul style="list-style-type: none"> Coaching sobre el compromiso. FEELI <ul style="list-style-type: none"> Coaching sobre la pérdida de motivación. Diseñar la hoja de ruta del Coachee <ul style="list-style-type: none"> Principios clave. <ul style="list-style-type: none"> Conseguir diferentes estados del cerebro. 	2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
28 de mayo De 09:00h a 11:00h	Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de la parte mecánica. Modelo de coaching PACT PCQ para la programación de objetivos de maestría.	2. Incorpora una mentalidad de coaching. 4. Cultiva la confianza y seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
31 de mayo De 09:00h a 11:00h	Acciones para los objetivos: Parte mecánica: Co-creando el material. <ul style="list-style-type: none"> Conversaciones de coaching para las acciones. Llevar a cabo las acciones.	1. Demuestra práctica ética. Incorpora una mentalidad de coaching 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad.	CC3

Session	Learning Focus	ICF Competences	CCE
4 de junio De 09:00h a 11:00h	<ul style="list-style-type: none"> Preguntas poderosas Parte de maestría <ul style="list-style-type: none"> Co-creando el material Usar el material del coachee Conversaciones de coaching para las acciones Llevar a cabo las acciones. Preguntas poderosas. 	5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	
11 de junio De 09:00h a 11:00h	Llevar a cabo las siguientes sesiones: <ul style="list-style-type: none"> Estructura de las sesiones. Alcanzar diferentes estados del cerebro. Encuadre de las conversaciones de coaching. La señalización es clave. 	1. Demuestra práctica ética. 2. Incorpora una mentalidad de coaching. 3. Establece y mantiene acuerdos. 4. Cultiva la confianza y la seguridad. 5. Mantiene la presencia. 6. Escucha activamente. 7. Evoca conciencia. 8. Facilita el crecimiento del cliente.	CC3
14 de junio De 09:00h a 11:00h	CASE STUDY – Procesos de coaching Extras en las sesiones futuras. NeuroPrompts <ul style="list-style-type: none"> Coaching de los detonantes. Conversación de coaching sobre el cerebro. Conversaciones de coaching extras. 		