

# CERTIFICACIÓN EN COACHING EJECUTIVO

**IMPARTIDA POR MICHAEL CARROLL**

## **OBJETIVO:**

Adquiera las habilidades que los TOP coaches utilizan para alcanzar máximos niveles de resultado con sus clientes. En este curso usted aprenderá los procesos efectivos del coaching con PNL para ayudar y dirigir a la gente con la que trabaja a que marquen una diferencia en su vida personal y profesional. Este curso es para las personas que deseen alcanzar resultados extraordinarios, enfocado al mundo de los negocios, que quieran dedicarse a ser Coach profesional o a trabajar individualmente, también para las personas que ya son Coach, ya que podrá aprender nuevos enfoques y técnicas que lo llevarán a un nivel mas alto.

## **INTRODUCCION:**

### **PNL y Coaching Ejecutivo**

Usted Podrá aprender como funciona la Programación Neurolingüística exitosamente en el coaching. El Coaching Ejecutivo con PNL tiene la ventaja distintiva sobre otros estilos de coaching que tienen un predominio del hemisferio izquierdo, ya que utiliza procesos inconscientes para permitir que el cliente alcance congruentemente sus objetivos establecidos en el plan de coaching.

La PNL ofrece a los coaches la habilidad de diseñar intervenciones seleccionadas para hacer partícipe a la mente inconsciente del cliente donde están presentes la fuente ambos: recursos e incongruencias. Como un Coach Ejecutivo de PNL usted aprenderá a utilizar modelos de lenguaje para provocar respuestas no verbales (inconscientes) a la vez que solicitará información relevante como parte integral del proceso de coaching.

Usted podrá adquirir la habilidad de moverse rápida y elocuentemente de una percepción bien definida del desafío que enfrenta el cliente a un conjunto de metáforas y procesos para estimular su inconsciente y aprovechar su extraordinaria habilidad para encontrar soluciones efectivas y creativas.

Los TOP coaches saben que los clientes rara vez tienen bien definidos sus objetivos. Los clientes que tienen un listado de sus objetivos rara vez han refinado sus ideas y sus pensamientos a los niveles de especificidad necesarios para un plan de acción. Para abordar este problema usted encontrará las sesiones de PNL en la manipulación de sistemas de representación incluyendo sub-modalidades, el uso de los múltiples modelos verbales de especificaciones y la presentación de metáforas efectivas, altamente benéficas. Como parte de su experiencia de aprendizaje usted será capaz de utilizar retos y respuestas no lineales a los comportamientos de su cliente de una forma poderosa y efectiva para asistirlos en la realización de lo que se han propuesto alcanzar.

### **Coaching Ejecutivo**

Coaching Ejecutivo es muy diferente de las otras formas de Coaching. Al trabajar con ejecutivos altamente exitosos en quienes generalmente predomina el uso del hemisferio izquierdo y que quieren obtener rápidos resultados, el coach necesita ser

altamente efectivo en obtener rapport inmediato, distraer la mente consciente y capturar la atención del inconsciente.

Usted aprenderá:

Los procesos de PNL aplicados en el coaching ejecutivo.

Dejar el estilo de coaching del predominio del hemisferio izquierdo.

- Calibrar las respuestas inconscientes no verbales de los clientes.
- Responder sistemáticamente con respuestas no verbales sin intervenciones hechas a la medida.

Los Estilos de Lenguaje del Coach.

- Estilos de lenguaje provocadores para estimular una respuesta no-verbal.
- Cómo obtener información específica como parte integral de la experiencia de coaching.
- Modelo de Precisión y Paquete Verbal.
- Metáforas para estimular al inconsciente a que asista las soluciones creativas del cliente.

Cómo ayudar al cliente a establecer una dirección

- Manipulación del Sistema de Representaciones.
- El uso de "atención" para apresurar al cliente a tomar acción.
- El uso de tareas (tasking) para ayudar al cliente a establecer su propia dirección.

Variedad de Modelos para Diferentes Estilos de Coaching

- Desafíos no-lineales y modelos para evadir la previsibilidad.
- Provocación, mala dirección, minimalista, desafiante, opciones formalistas.
- Coaching libre de contenido.
- Influencia sobre la mente inconsciente implícita y explícitamente.
- Calibrar señales inconscientes sutiles, casi indetectables.
- Reconocer y trabajar con la ruptura incompatible de los movimientos conscientes e inconscientes.
- Influencias no-verbales a través del Anclaje Implícito

La Relación Coach - Cliente

- Hacer lo necesario dentro de los límites éticos de la relación.
- Claridad acerca de los límites éticos.
- El rol del Coach Ejecutivo.
- Cómo evitar la sobre-dependencia del cliente.

Contextualización, Procesos y Evidencia en el Coaching

- Ajuste del contexto original y como contextualizar los procesos en curso.
- Cómo asegurar que sus clientes SEPAN que son los únicos responsables de su propio éxito.

- Gane claridad por la evidencia del éxito.
- Entienda los resultados.

### **Currículo del expositor**

Michael Carroll es uno de los capacitadores más prominentes de PNL en Europa. Michael Carroll tiene una formación profunda en negocios y ha dado cursos a algunas de las Compañías más exitosas en el Reino Unido. <http://www.nlpacademy.co.uk>

Michael Carroll es colega y amigo personal del Co-Creador de PNL John Grinder y Carmen Bostic St Clair. Michael, junto con John Grinder y Carmen Bostic St Clair fundaron la Academia Internacional de Capacitación en PNL (ITA), una Organización para Capacitadores certificados por John, Carmen y Michael. El propósito principal de ITA es establecer altos estándares en el campo. Michael trabajó con John y Carmen en su proyecto: [www.nlpwhisperinginthewind.com](http://www.nlpwhisperinginthewind.com). Michael fue el responsable de preparar la página Web para promocionar las ideas del libro Whispering in the Wind escrito por John y Carmen.

Como capacitador, Michael crea un ambiente de aprendizaje de colaboración donde con la interacción de procesos de aprendizaje del consciente y el inconsciente utiliza totalmente el potencial de cada estudiante en el curso. Tiene un estilo único en el uso de metáforas, humor, cuestionamientos y provocación de estados alterados de consciencia. Esto hace que un curso con Michael sea una profunda experiencia de aprendizaje que afecta cada aspecto de su vida. En las palabras de sus clientes Michael es un "Genio de la Enseñanza".

Michael desarrolló el primer instrumento de aprendizaje Multimedia en 1999 llamado Series de Incremento de Ventas (Sales Enhancement Series). Esta serie fue originalmente desarrollada para una compañía multinacional de telecomunicaciones para ser cargado en su programa de aprendizaje multimedia en la Web. La Serie de Incremento de Ventas fue hecha disponible a más de 10,000 usuarios en todo el mundo.

A lo largo de su carrera en PNL Michael ha adaptado y puesto al día varios aspectos de PNL haciéndolos más eficientes y fáciles de usar. Michael es también el creador de varios procesos de PNL. Una contribución significativa al campo ha sido el trabajo de Michael en el desarrollo de TimeLine Re-Patterning. Antes de los aportes de Michael la mayoría de los modelos de TimeLine eran modelos de contenido violando la ética esencial del PNL. Michael también ha creado el Proceso Neuro-Lingüístico de Ventas y el Proceso Hipnótico de Ventas, que es enseñado en los cursos de ventas de la Academia de PNL, en compañías y para el público general. British Telecom, Lincoln Financial, Pervasive Computing son solo algunas de las compañías que han disfrutado de los beneficios de los trabajos de Michael.