



Asociación Paraguaya de Coaching Estratégico Profesional y Transaccional

Programa Oficial de Estudios

Certificación Internacional

en

Coaching Estratégico Profesional y Transaccional

El Sendero de la Autorrealización Personal y Profesional



PROGRAMA DE ESTUDIO

Identificación: Lic. Héctor Torres Franco (Master Coach Estratégico y Transaccional)

CARRERA	COACHING ESTRATÉGICO PROFESIONAL Y TRANSACCIONAL	
DURACIÓN	10 MESES	
MÓDULOS	M1: DESARROLLO PERSONAL	M2: SESIONES DE COACHING
	M3: COACHING ESTRATÉGICO	M3: COACHING TRANSACCIONAL
	M4: TEORÍA DEL CONOCIMIENTO	M4: ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN
EXAMEN	PRÁCTICA DE SESIONES	CONFERENCIA PÚBLICA
CARGA HORARIA	125 HORAS RELOJ	

Presentación:

El coaching es una práctica que actualmente está presentando grandes oportunidades de desarrollo para el ser humano, dentro del campo profesional y personal.

Actualmente existen varias escuelas de coaching, en la que cada fundador aporta una visión dada por su propia experiencia, creando así diversos métodos o caminos para la resolución de conflictos ante los diferentes resultados no esperados que puede atravesar una persona u organización.

El Coaching Estratégico nace a partir de la síntesis de un conjunto de experiencias asimiladas por el fundador, tomándose la responsabilidad de seleccionar los contenidos y analizar los conceptos necesarios para ampliar la visión del estudiante.

Todos los contenidos están enfocados a tres transformaciones que son los objetivos esenciales de la formación. Estas transformaciones se dan en los planos cognitivos, actitudinales y procedimentales.

Este método es una adaptación del modelo pitagórico de enseñanza, en el que se plantea, que primero están los números, luego las figuras y por último la geometría, en otros términos: la idea, la experimentación de la idea y por último la síntesis de la experiencia.

Esto quiere decir que en la medida que ampliamos nuestra visión de las cosas, asumimos una actitud diferente ante lo que vivimos y por consiguiente recurrimos a las mejores prácticas o procedimientos que nos permitan alcanzar el estado deseado.

Sumado a este modelo reproducimos el concepto de mayéutica dado por Sócrates, a nuestro entender y capacidad de acción, para no salir de los límites establecidos por la práctica del coaching.

Entendemos por Mayéutica, el arte de despertar el Alma, ampliando la consciencia y el discernimiento, aspectos fundamentales para el logro del objetivo principal de la formación. “Conocerse a sí mismo y Reconocer al Universo y sus Leyes”.

Nuestro objetivo como Asociación es brindarte el respaldo de una formación de calidad y con excelentes resultados. Todo lo que puedas lograr con esta formación está en tus manos, nosotros te mostraremos el camino.

Objetivos

a. Objetivo General:

- Ser Coach Estratega y Transaccional

b. Objetivos específicos

- Conocerse y Reconocerse a sí mismo como una unidad funcional, conformante de un conjunto de seres humanos con múltiples capacidades.
- Reconocer mi Misión de Vida, para establecer acciones específicas.
- Desarrollar las capacidades inherentes del ser humano con un enfoque estratégico, para aplicarlos en los diferentes ambientes según sus roles y responsabilidades.
- Descubrir los acuerdos y transacciones, para establecer límites de acción en tiempo y espacio.
- Incorporar las herramientas del Coaching Estratégico y Transaccional, para aplicarlo profesionalmente.

Contenido

Módulo	Clase	Tema	Contenido
Módulo 1	1	Fundamentos del coaching Estratégico	Introducción
			El Camino del Coaching
			El camino de la Estrategia
			El Arte de la Guerra
			El Guerrero Interior
	2	ÉTICA	Las Grandes Corporaciones del Conocimiento
			Ética y Moral
			Código del Estratega
			Práctica Profesional – el Cliente es un Protegido
	3	FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS DE LA ANTROPOLOGÍA	Teorías Científicas y Evolucionistas
			La Constitución Septenaria
			La Evolución en los Reinos de la Naturaleza
	4	Técnicas Integrales	Neurociencias
			El Miedo, cómo enfrentarlo
			Raíces de la Violencia
			Las Facultades Mentales
Psiconeuroinmunología			

Módulo 2	6 sesiones	Sesiones de Coaching Estratégico	Introspección Inicial
			Recontando la Propia Historia
			Cuento: Fátima la Tejedora
			Análisis de la Rueda de la Vida
			Construcción de la Situación Deseada
			La Batalla Interior
			Plan de Metas
			Estrategias
	Agenda		
	Una Jornada	TÉCNICAS FÍSICAS Y MENTALES DEL ESTRATEGA	Meditación
Respiraciones			
Fortalecimiento de Músculo – Tendón			
Módulo 3	2	Coaching estratégico	Principios Estratégicos
			Estratagemas
			Micro y Macro Estrategia
			Estructura para las Sesiones
	2	Coaching Transaccional	Los Tres Estados del Yo
			Modelos Conversacionales
			Contratos y Acuerdos
			La Economía de Caricias
Módulo 4	2	TEORÍA DEL CONOCIMIENTO	Sensación y Percepción
			La Pirámide del Conocimiento
			Los peligros del conocimiento y la desinformación
			Fundamentos de la Educación y Cultura
	2	ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN	Liderazgo Transformacional
			El Arte de Tomar Decisiones
			El Arte de Delegar
			Modelo SMART
EXAMEN	1	Práctica Profesional	Clave para Establecer Alianzas
			Iniciar la práctica de sesiones con 3 clientes
			realizar 4 sesiones con cada uno
			Consultar dudas
			Diseñar una conferencia en forma grupal
	Realizar la conferencia en forma pública		
	2	Campamento de Cierre	Convivencia
Reflexiones			
Resultados			

Metodología:

- Clases virtuales y/o presenciales.
- Trabajos prácticos individuales
- Resumen de Bibliografía básica
- Participación activa en las actividades

Cronograma:

Inicio: 06/02/2021 - Cierre: 22/11/2021

- Módulo 1: dos meses (encuentros quincenales) febrero – marzo.
- Módulo 2: dos meses (reuniones individuales semanales en forma presencial o virtual) abril – mayo.
- Módulo 3 y 4: cuatro meses (encuentros quincenales) junio – julio – agosto – septiembre.
- EXAMEN: Inicia en octubre, tiempo de entrega de los trabajos 20 de noviembre.
- Campamento de cierre: 21/11/2021

Evaluación:

- Participación de las Clases presenciales o virtuales.
- Entrega de Trabajos prácticos
- Entrega de Resumen de libros leídos.
- Informe de Pasantía
- Conferencia Pública
- Campamento de Cierre

Bibliografía

Lectura Obligatoria – para trabajos prácticos y presentación de resumen.

- El Mito de la Caverna – Libro 7 de la República, Platón.
- Resumen del Bhagavat Gita, Yogi Ramacharaka.
- Artículos sobre Estrategia, Héctor Torres.
- Resumen de las Clases de Coaching Estratégico, Héctor Torres.
- El Sendero del Estratega, Héctor Torres (Libro en desarrollo)
- El otro Lado del Poder, Claude Steiner.
- El Corazón del Asunto, Claude Steiner.

Lectura Recomendada – Libre.

- Meditaciones, Marco Aurelio.



Asociación Paraguaya de Coaching Estratégico Profesional y Transaccional

- Los Cuatro Acuerdos, Miguel Ruíz.
- Hoy Vi, Delia Steimberg Guzmán.
- La brevedad de la Vida, Séneca.
- Estratagemas, Sexto Julio Frontino.

Este programa es de uso exclusivo para los centros de enseñanzas habilitados por la APCEPT para la formación en Coaching Estratégico Profesional y Transaccional, queda prohibida su copia total o parcial.

Héctor Torres®