



# Masters con Reconocimiento Universitario

Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y  
Empresarial + 60 Créditos ECTS



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS

**1. Sobre INESEM**

**2. Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS**

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

**3. Programa académico**

**4. Metodología de Enseñanza**

**5. ¿Por qué elegir INESEM?**

**6. Orientación**

**7. Financiación y Becas**

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1970 €
CRÉDITOS ECTS	60
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters con Reconocimiento Universitario

Doble Titulación:

- Titulación Propia Universitaria de Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 60 créditos ECTS.
- Titulación propia de Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial, expedida y avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales.(INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

# Resumen

El Master en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial está orientado a formar al coach para poder ejercer sesiones de coaching. Los contenidos del temario siguen los principios de Coaching y permiten planificar y realizar sesiones de coaching con facilidad. Abarca desde el coaching para personas, para favorecer así, la consecución de sus metas. Hasta el coaching empresarial para trabajadores de las empresas para saber gestionar mejor su tiempo y emociones. Por tanto, este master pretende que mejore la calidad de vida de las personas, equilibrando y sabiendo reaccionar adecuadamente ante todo tipo de situaciones en cualquier ámbito de su vida. Desde INESEM se da importancia a la aplicación y estudio de las diferentes técnicas que se pueden utilizar dependiendo de cada caso.

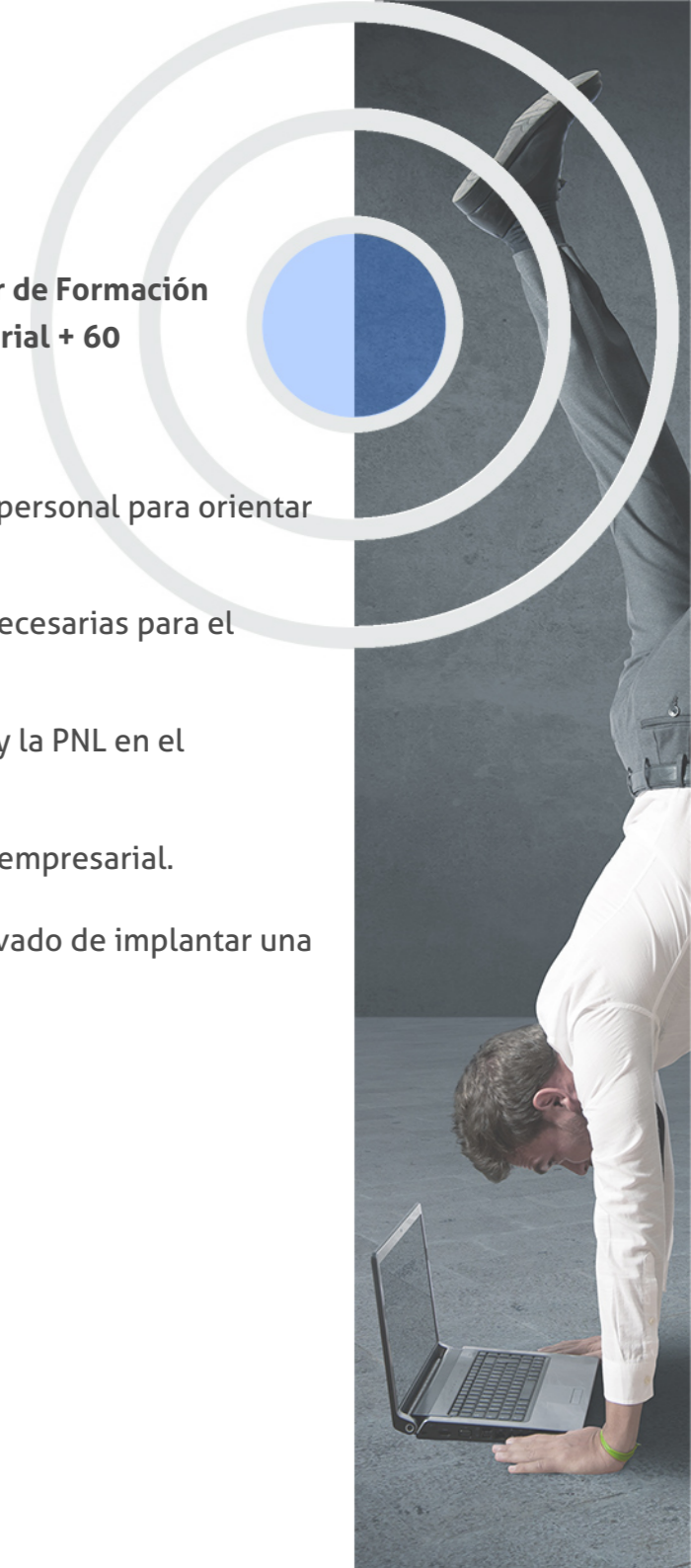
## A quién va dirigido

El Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial online está dirigido a titulados universitarios que deseen adquirir conocimientos profesionales y personales para mejorar la calidad de vida de las personas y ayudar a las empresas a conseguir sus objetivos.

# Objetivos

Con el Masters con Reconocimiento Universitario **Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Introducir el coaching como un proceso de mejora personal para orientar al coachee a conseguir sus objetivos
- Adquirir los conocimientos, aptitudes y actitudes necesarias para el desarrollo de técnicas de coaching aplicadas.
- Conocer la influencia de la inteligencia emocional y la PNL en el coaching.
- Aplicar el coaching al ámbito personal, ejecutivo y empresarial.
- Impulsar el desarrollo ejecutivo y empresarial derivado de implantar una cultura de coaching en las empresas.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial plantea una visión integral del coaching, de la productividad de las organizaciones y de la gestión del personal. Estarás preparado para ser un experto en procedimientos y estrategias de motivación, eficacia y eficiencia personal, grupal y empresarial. Aprenderás sobre PNL, gestión de las emociones y resolución de conflictos. Serás capaz de aplicar el coaching en los ámbitos personal, ejecutivo y empresarial.

### Salidas Laborales

La realización del Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial online te permitirá ejercer profesionalmente como Coach Ejecutivo, Coach Empresarial, Directivo Coach, Coach personal o Life Coach tanto para organizaciones como para consultorías privadas. Tendrás un gran abanico de posibilidades siendo una profesión altamente demanda en la actualidad.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS

Módulo 1. **Introducción al coaching**

Módulo 2. **Coach y coachee**

Módulo 3. **El proceso de coaching**

Módulo 4. **Técnicas aplicadas**

Módulo 5. **Comunicación**

Módulo 6. **Inteligencia emocional y pnl**

Módulo 7. **Aplicación del coaching en el ámbito personal**

Módulo 8. **Coaching ejecutivo**

Módulo 9. **Coaching empresarial**

Módulo 10. **Proyecto fin de máster**

# PROGRAMA ACADÉMICO

Master de Formación Permanente en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60  
Créditos ECTS

## Módulo 1. Introducción al coaching

### Unidad didáctica 1. ¿qué es el coaching?

---

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

### Unidad didáctica 2. Importancia del coaching

---

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

### Unidad didáctica 3.

#### Aspectos fundamentales del coaching i

---

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

### Unidad didáctica 4.

#### Aspectos fundamentales del coaching ii

---

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

### Unidad didáctica 5.

#### Ética y coaching

---

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético



## Módulo 2. Coach y coachee

### Unidad didáctica 1. El coach

---

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

### Unidad didáctica 2. Competencias del coach

---

1. Competencias clave y actuación del coach
2. Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
3. Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

### Unidad didáctica 3. La preparación de un buen coach

---

1. Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
2. Errores más comunes del coach
3. Capacitación para conducir las sesiones de coaching

### Unidad didáctica 4. La figura del coachee

---

1. La figura del coachee
2. Características del destinatario del coaching
3. La capacidad para recibir el coaching
4. La autoconciencia del cliente

## Módulo 3. El proceso de coaching

### Unidad didáctica 1. Establecimiento de la alianza de coaching

---

1. El acuerdo de coaching
2. Documentación e información para el establecimiento del acuerdo

### Unidad didáctica 2. Definición de objetivos

---

1. La importancia de las metas
2. Objetivos de proceso y objetivos de sesión
3. Operativización de objetivos

### Unidad didáctica 3. Determinación de la situación actual

---

1. El punto de partida
2. Herramientas para explorar la realidad

### Unidad didáctica 4. Conductas que realizamos

---

1. Autoconcepto
2. Nuestra zona de confort
3. Reconociendo los juegos
4. Herramientas para gestionar estos procesos

### Unidad didáctica 5. Coaching , cambio y aprendizaje

---

1. La superación de los bloqueos
2. El deseo de avanzar
3. Coaching y aprendizaje
4. Factores que afectan al proceso de aprendizaje
5. Niveles de aprendizaje

## Unidad didáctica 6. Generación de opciones

---

1. Generando alternativas
2. Herramientas para la generación de opciones
3. Fases del plan de acción
4. Herramientas para la elaboración del plan de acción
5. Proceso de cambio

## Unidad didáctica 7. Cómo me siento

---

1. Gestión de sentimientos negativos
2. Víctima
3. Resentimiento
4. Culpa
5. Herramientas de autodominio emocional

## Unidad didáctica 8. Quien soy

---

1. Gestión del cambio
2. Creencias limitantes
3. Valores
4. Principios
5. Herramienta Ventana de Johari

## Unidad didáctica 9. Gestión del duelo

---

1. El duelo y su concepto
2. Clases del duelo
3. Fases del duelo

## Unidad didáctica 10. Seguimiento del proceso

---

1. Evaluación y control de los progresos
2. Satisfacción e insatisfacción con los resultados

# Módulo 4. Técnicas aplicadas

## Unidad didáctica 1. Introducción a las técnicas de coaching

---

1. Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2. Las dinámicas: definición
3. ¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4. Elección de la técnica adecuada
5. Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

## Unidad didáctica 2. Niveles de apoyo y herramientas

---

1. Los niveles de apoyo
2. Herramientas de los niveles

## Unidad didáctica 3. Técnicas estructurales

---

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

## Unidad didáctica 4. Técnicas personales

---

1. Definición
2. Técnicas individuales
3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

## Unidad didáctica 5. Técnicas exploratorias

---

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5. Análisis DAFO
6. Roles

## Unidad didáctica 6. Técnicas de aprendizaje

---

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

## Unidad didáctica 7. Herramientas aplicadas al ámbito empresarial

---

1. Introducción a las herramientas
2. Feedback 360º TM
3. MBTI TM
4. Método Birkman TM
5. Otras técnicas

## Unidad didáctica 8. Técnicas y dinámicas de grupo

---

1. Definición y clasificación
2. Técnicas de grupo grande
3. Grupo mediano
4. Técnicas de grupo pequeño
5. Técnicas que requieren del coach
6. Técnicas según su objetivo

# Módulo 5. Comunicación

## Unidad didáctica 1. El diálogo

---

1. Los orígenes del diálogo: la comunicación
2. El diálogo
3. Tipos de diálogos: el diálogo abierto
4. Barreras de la comunicación
5. Habilidades conversacionales
6. El uso de la metáfora y su analogía en el diálogo

## Unidad didáctica 2. Lenguaje verbal

---

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
3. Comunicación
4. Técnicas de intervención verbal

## Unidad didáctica 3. Lenguaje no verbal

---

1. Introducción
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

## Unidad didáctica 4. La escucha

---

1. La escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas de escucha
4. La comunicación no verbal

## Unidad didáctica 5.

### La formulación de preguntas durante la comunicación

---

1. Introducción
2. Re-encuadre
3. Retroalimentación
4. Cómo formular preguntas en coaching
5. Preguntas internas que guían

## Módulo 6. Inteligencia emocional y pnl

### Unidad didáctica 1. Coaching e inteligencia emocional i

---

1. ¿Qué es la Inteligencia emocional?
2. Componentes de la Inteligencia emocional
3. Habilidades de Inteligencia Emocional
4. Cociente intelectual e inteligencia emocional

### Unidad didáctica 2. Coaching e inteligencia emocional ii

---

1. Inteligencia emocional y vida personal
2. Inteligencia emocional y vida empresarial
3. Técnicas para aumentar la Inteligencia Emocional

### Unidad didáctica 3. Coaching y pnl i

---

1. ¿Qué es la PNL?
2. Principios de PNL
3. PNL y sistemas representacionales
4. Coaching y PNL

### Unidad didáctica 4. Coaching y pnl ii

---

1. Marcos de la PNL
2. Prácticas y procesos de PNL
3. Metaprogramas
4. Estrategias con PNL

## Unidad didáctica 5.

### Análisis de estrategias en pnl (i)

---

1. Introducción
2. El proceso POPS
3. Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
4. Uso de estrategias
5. Acceso a la estrategia: anclaje

## Unidad didáctica 6.

### Análisis de estrategias en pnl (ii)

---

1. Diseño de estrategias
2. Modificación de estrategias
3. Negociación estratégica
4. Planificación y meta

## Unidad didáctica 7.

### Pnl para la vida diaria

---

1. Establecimiento de metas
2. Motivación
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

# Módulo 7.

## Aplicación del coaching en el ámbito personal

### Unidad didáctica 1.

#### Usted es su mejor coach

---

1. El coaching y las metáforas
2. Interiorización
3. Comportamientos limitantes

### Unidad didáctica 2.

#### Las creencias

---

1. Creencias y creencias limitantes
2. Coaching y creencias autolimitadoras
3. Teorías de reestructuración cognitiva
4. Soluciones para abordar las creencias limitantes

### Unidad didáctica 3.

#### Las emociones

---

1. Introducción: ¿qué es una emoción?
2. Emociones y coaching
3. Trabajar con emociones limitantes

### Unidad didáctica 4.

#### Clasificación de las emociones

---

1. Criterios para la clasificación de emociones
2. Emociones básicas o primarias
3. Emociones complejas o secundarias
4. Clasificación dimensional de las emociones
5. Clasificación psicopedagógica de las emociones

### Unidad didáctica 5.

#### El proceso de cambio

---

1. Autoconciencia ¿Dónde estoy?
2. Cambio y coaching
3. El proceso de cambio: establecer objetivos
4. El coach como agente de cambio personal

## Unidad didáctica 6.

### Cómo superar la resistencia i

---

1. Dificultades con el proceso de coaching
2. ¿Qué es la resistencia?
3. La resistencia del coach
4. Manifestaciones de la resistencia del coachee
5. Cómo evitar la resistencia al cambio

## Unidad didáctica 7.

### Cómo superar la resistencia ii

---

1. Técnicas para afrontar la resistencia
2. Causas de resistencia al cambio en las organizaciones
3. ¿Qué factores ayudan o impulsan al cambio?
4. El modelo de los ocho factores
5. La pirámide de la resistencia

# Módulo 8.

## Coaching ejecutivo

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción al coaching ejecutivo

---

1. Principios de coaching ejecutivo
2. La empresa y el coach
3. Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
4. El proceso de coaching ejecutivo
5. Perspectivas de futuro

### Unidad didáctica 2.

#### Gerencia con pnl y características personales

---

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
4. Liderazgo

### Unidad didáctica 3.

#### Coaching y competencias profesionales

---

1. Aspectos fundamentales de las competencias
2. Adquisición y desarrollo de competencias
3. Competencias profesionales
4. Competencias del coaching directivo
5. Gestión de competencias

### Unidad didáctica 4.

#### Habilidades directivas

---

1. Introducción: el ambiente laboral
2. Comunicación
3. Creatividad
4. Motivación
5. Aprender a delegar
6. Toma de decisiones

## Unidad didáctica 5.

### El estrés, la ansiedad y las habilidades sociales

---

1. Introducción Antecedentes históricos del estrés
2. Conceptos Básicos
3. Desencadenantes y causas del estrés
4. Tipos de estrés
5. Síntomas del estrés
6. Consecuencias del estrés

## Unidad didáctica 6.

### Liderazgo

---

1. Introducción
2. Liderazgo e Inteligencia Emocional
3. Formación de líderes eficaces
4. Gestión de uno mismo y de otros y orientación hacia el logro
5. Influencia
6. Empowerment

## Unidad didáctica 7.

### La negociación

---

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

## Unidad didáctica 8.

### Técnicas de negociación

---

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

## Unidad didáctica 9.

### La figura del sujeto negociador

---

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación

## Unidad didáctica 10.

### Autoconocimiento y gestión del tiempo

---

1. Introducción
2. Diferentes hábitos inadecuados
3. Tiempo de dedicación y tiempo de rendimiento
4. Cansancio y rendimiento
5. Influencia del entorno laboral

## Unidad didáctica 11.

### Los ladrones del tiempo

---

1. Introducción
2. Interrupciones
3. Imprevistos
4. Reuniones
5. Papeleo

## Unidad didáctica 12.

### Delegación de las tareas

---

1. Introducción
2. Ventajas de la delegación
3. Las fases de la delegación
4. Qué tareas delegar

# Módulo 9.

## Coaching empresarial

### Unidad didáctica 1. Modelos organizativos empresariales

---

1. Coaching y empresa
2. La importancia de las organizaciones
3. Aproximación conceptual a la organización
4. Tipos de organizaciones
5. La estructura

### Unidad didáctica 2. La humanización de la organización

---

1. Cambio y desarrollo en la organización
2. Resistencia al cambio organizacional
3. El coach como agente de cambio
4. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
5. Profesionales con vocación de persona

### Unidad didáctica 3. Coaching y gestión del talento

---

1. El talento
2. Gestión del talento
3. Dimensiones del talento
4. Atraer y retener a personas con talento

### Unidad didáctica 4. Motivación laboral

---

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

### Unidad didáctica 5. Gestión de recursos humanos

---

1. Coaching de relaciones
2. Grupo vs Equipo
3. Gestión de grupos y equipos
4. Recursos humanos y coaching

### Unidad didáctica 6. Gestión de relaciones

---

1. Team Building
2. Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

### Unidad didáctica 7. Resolución de conflictos

---

1. El conflicto como fuente del problema
2. Tipos de conflicto
3. Coaching y negociación
4. Coaching y resolución de conflictos

### Unidad didáctica 8. Comunicación empresarial con pnl

---

1. Introducción general a la comunicación empresarial
2. Canales de comunicación
3. Optimizar la comunicación
4. Ventajas de la comunicación neurolingüística
5. Comunicación exitosa

### Unidad didáctica 9. Ventas y negociación con pnl

---

1. PNL y ventas
2. Aumentar las ventas
3. Diseño del proceso de venta
4. La PNL aplicada a la negociación
5. Técnicas de ventas y objetivos



# Módulo 10.

## Proyecto fin de máster

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

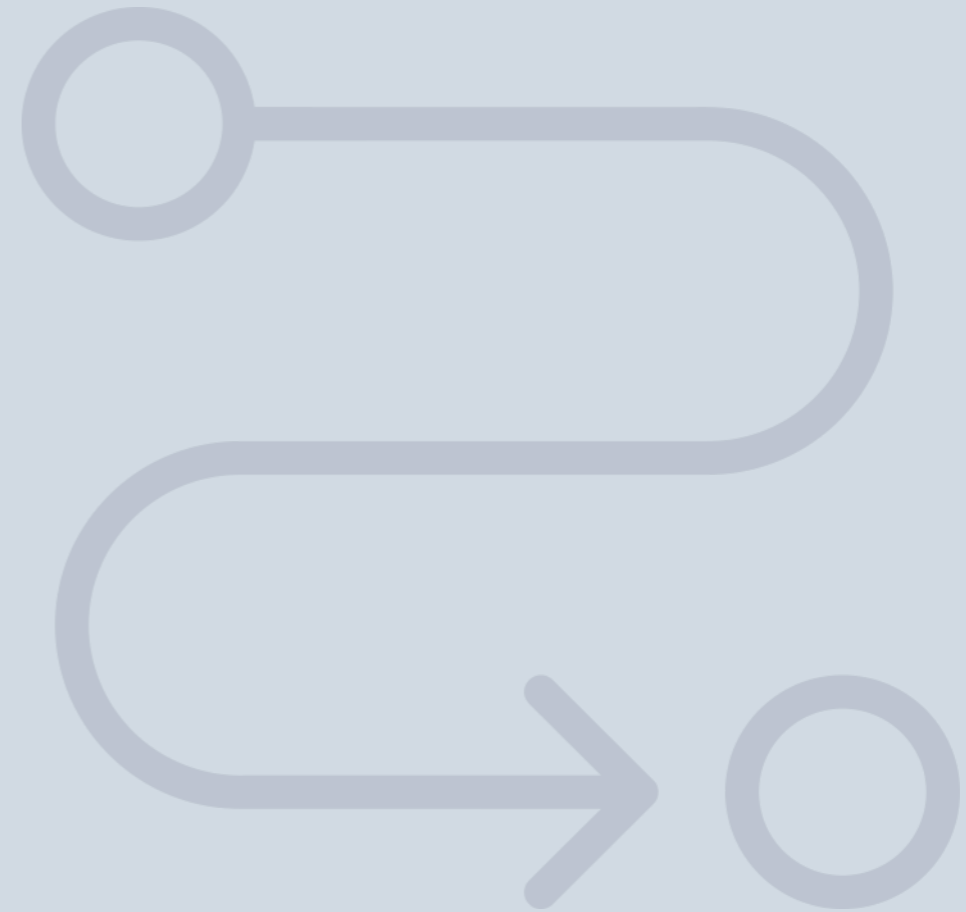
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	<b>Beca desempleo</b>	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	<b>Beca emprende</b>	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	<b>Beca alumnos</b>	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Masters con Reconocimie nto Universitario

Master de Formación Permanente en Coaching  
Personal, Ejecutivo y Empresarial + 60 Créditos ECTS

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.  
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.