

Boletín de inscripción 5ª edición MADRID 2015-2
FORMATION EN COACHING SISTEMICO
El auténtico arte del Master Coach
Programa METASYSTEME homologado ACSTH por la ICF: 84 h

Apellidos:	Nombre:	
Empresa:	NºIVA:	
Intracomunitario		
E-mail :	Móvil:	
Dirección:		
Ciudad,		
CP :		
País:		

Fechas Módulo 1, 4 fases: Los Fundamentos del Coaching Sistémico: Madrid 2015-2

- ☐ 8 días de formación + examen de prueba: 11 y 12 de noviembre de 2015 (fase 1) + 17 y 18 de diciembre de 2015 (fase 2) + 14 y 15 de enero de 2016 (fase 3) + 8 y 9 de febrero de 2016 (fase 4) y 10 de febrero de 2016 (examen de prueba).

Fechas Talleres Modulo 2 Madrid 2015-2

- ☐ 2 días de formación Proceso de las reuniones delegadas : 8 y 9 de marzo de 2016
- ☐ 2 días de formación El Auto-diagnostico sistémico: 12 y 13 de abril de 2015

Acompañamiento comercial colectivo por teléfono (15 horas): 1h30 por mes durante 10 meses de Diciembre 2015 hasta Octubre 2016.

Inscripción y pago:

- ☐ **Transferencia de 4.000€ sin IVA si tienes un N° de IVA Intracomunitario o 4.800 € con IVA Francesa (20%) si eres un particular por el ciclo completo (onces días) a remitir a:**

IBAN : FR76 1348 5008 0008 9120 2484 313

Banco : CAISSE D'EPARGNE

Dirección : Agence de Castries, Avenue de Montpellier, 34 160 Castries, France

Cuenta : EURL ANSE CONSULTING

Código banco: 13485 Código oficina: 00800 Cuenta n°: 08912024843 Dígito de control: 13 Swift : CEPAFRPP348.

- ☐ Se puede pagar en 5 veces (antes de Noviembre 2015, principios de Diciembre 2015, de Enero, de Febrero y de Marzo 2016) 800 € sin IVA si tienes un N°IVA Intracomunitario o 960€ con IVA Francés (20%).
 - ☐ Adjunto remito copia firmada del contrato de formación.
 - ☐ El lugar exacto de la formación le será comunicado con 15 días de antelación a cada sesión.
 - ☐ Número de plazas limitado a un máximo de 21 personas.
 - ☐ Fecha de su transferencia:
Nombre de su banco y
Oficina:
-
- ☐ Fecha y firma:
-

CONTRATO DE FORMACIÓN EN COACHING SISTEMICO

5ª edición Madrid 2015-2

**Los Fundamentos del Coaching Sistémico
Y
El proceso de las Reuniones Delegadas**

Reunidos,

De una parte,

ANSE, Le coaching Global
23, rue de la croix de Reboul
34 160 Sussargues
Francia

En lo sucesivo nombrado el organismo de formación

y

De otra parte,

Empresa o nombre de la persona:

Domicilio :

Ciudad y código postal:

En lo sucesivo nombrado el cliente, representado por.....,

Artículo 1º Objeto del contrato

En virtud del presente contrato, el Organismo de formación citado anteriormente se compromete a organizar acciones de formación en las condiciones estipuladas en los artículos que siguen a continuación:

Artículo 2º Índole y características de las acciones de formación

Denominación de la fase práctica: « **Modulo 1: Los Fundamentos en Coaching Sistémico**», « **Modulo 2: Taller de los Procesos Delegados en Coaching de equipos y de organizaciones**», “**Modulo 2: El Auto-Diagnostico sistémico**” y **Acompañamiento comercial colectivo por teléfono (15 horas): 1h30 por mes durante 10 meses de Marzo 2015 hasta Enero 2016.**

Tipo de acción de formación: perfeccionamiento de los conocimientos y desarrollo de las competencias.

Objetivos, Programa y método: ver documento anexo

Efficacité et Performance Commerciales

23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500 € - Siret : 447 624 297 00019 - APE : 7022Z

Artículo 3 Personal formado

La formación indicada anteriormente está destinada a personas en ejercicio de la profesión, ya sea con o sin experiencia: consultores, coach independientes, internos o un gabinete, personal de contratación, vendedores, responsables de recursos humanos, formadores, periodistas, particulares.

Participante(s) inscrito(s):

Artículo 4 Organización de la acción de formación

La preparación, el desarrollo, la duración y las características de la formación las define el Organismo de formación.

Formador: Claude Arribas, miembro acreditado en METASYSTÈME- Escuela de Formación Alain Cardon.

Idioma: Español

Período: De.....a.....

Duración: cursos de 13 días: 6 fases de 2 días, + 1 día de examen de « prueba », es decir 13 días, o sea 91 horas,

Lugar: Madrid

Horario: De 9h00-13h30 / 15h00-18h00, es decir 7 horas al día

El acompañamiento comercial se hace en colectivo por teléfono la duración es de 1h30 por mes durante 10 meses desde marzo 2015 hasta enero 2016 (precio de una comunicación local).

Artículo 5 Disposiciones financieras

En pago de la prestación de esta acción de formación, el cliente abonará los siguientes importes:

Gastos de formación: 12 días de 7 horas + una jornada de examen + 15 horas de acompañamiento comercial colectivo por teléfono a saber 4.000 € sin IVA si tienes un N° IVA Intracomunitario o 4.800 € con IVA Francesa (20%) si eres un particular

Artículo 6 Reglamento, Plazo de retracto

A efectos de considerarse la inscripción como firme, deberá ir acompañada de una transferencia bancaria de 4.000 € sin IVA si tienes un N° IVA Intracomunitario o 4.800 € con IVA Francesa (20%) si eres un particular.

Se puede pagar en 5 veces (antes de Noviembre de 2015, principios de Diciembre, de Enero, de Febrero y de Marzo de 2015) 800 € sin IVA si tienes un N°IVA Intracomunitario o 960€ con IVA Francés (20%).

❑ **Los datos de Transferencia son:**

IBAN : FR76 1348 5008 0008 9120 2484 313

Banco : CAISSE D'EPARGNE

Dirección : Agence de Castries, Avenue de Montpellier, 34 160 Castries, France

Cuenta : EURL ANSE CONSULTING

Código banco: 13485

Código oficina: 00800

Cuenta n°: 08912024843

Dígito de control: 13

Swift : CEPAFRPP348.

Desde la fecha de la firma del presente contrato por parte del cliente, éste dispondrá de un plazo de 10 días para retractarse y para ello constituirá prueba fehaciente el sello de franqueo (Aviso: la fecha de retracto se deberá producir con una antelación mínima de 30 días al inicio del ciclo). Procederá a informar al organismo de formación de tal decisión de retracto, mediante carta certificada con acuse de recibo. En el citado supuesto, no se podrá reclamar al cliente cantidad alguna y se procederá al reintegro de su depósito de garantía.

Artículo 7 Mínimo de participantes

Si 15 días antes del inicio de la sesión no se hubiese conseguido la cifra mínima de 9 participantes por sesión, el organismo de Formación, Anse, se reserva el derecho de cancelar la sesión o posponerla a una fecha ulterior. En tal caso, se reintegrarán los depósitos de garantía pagados por transferencia a quienes se hubiesen inscrito.

Artículo 8 Ausencias, desistimiento, abandono, anulación

En caso de ausencia de un participante por fuerza mayor, el organismo conservará sobre el coste total, las sumas que realmente haya gastado o comprometido para realizar la citada actuación. En caso de ausencia de un participante no justificada por fuerza mayor acaecida con anterioridad a la formación, el participante no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reintegro. En caso de anulación por parte del organismo de formación, se reintegrarán a los participantes los importes correspondientes a las partes de la formación no impartida.

Artículo 9 Condiciones de facturación, trámites

El importe acordado por las partes como pago de la prestación se facturará en una sola vez. Al concluir la formación, el organismo de formación hará entrega a los participantes de un certificado de asistencia y la factura pagada.

Artículo 10 Resolución de conflictos

En caso de no ser factible la resolución de un conflicto o diferencia entre partes por la vía amistosa, corresponderá al tribunal de Montpellier la competencia exclusiva para entender de este litigio.

Artículo 11 Fecha de entrada en vigor y vigencia del contrato.

El presente contrato entrará en vigor **el**, siendo su vigencia hasta **el**

Las acciones de formación se deberán desarrollar durante el período de validez del contrato indicado al inicio.

Suscrito en dos copias, a un solo efecto, en Sussargues, en el día de hoy.....**de**.....**de**.....

Por ANSE, Claude ARRIBAS

Por el cliente:
Apellido, firma y sello

ANSE
23, rue de la Croix de Reboul
34160 SUSSARGUES
Tél. 04 67 86 10 04 - 06 82 69 70 83
SIRET 447 624 297 00019 - APE 741 G

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA FORMACIÓN

LOS FUNDAMENTOS DEL COACHING SISTEMICO

El autentico arte del Master Coach

Este programa ha estado elaborado y ha estado concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El auténtico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son animados en español y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas trabaja desde hace diez años con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH-*Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

Público concernido

El programme de formación a los Fundamentos del coaching sistémico – el autentico arte del Master Coach- presentan un conjunto que se dirige a los coaches y los consultores confirmados como a los principiantes en el oficio. El aprendizaje práctico propuesto puede también concernir a toda persona que desea apropiarse de técnicas perfectas de comunicación con el fin de utilizarles en el marco de su actividad de gerente, de reclutador, de vendedor, de consultor, de RR HH, de formador, de periodista, particular, etc.

Duración de la formación

8 días de 7 horas, sea **56 horas** de formación más 1 día de examen de prueba.

Documento descriptivo

La formación consta de **cuatro fases de 2 días** y constituye un estudios universitarios relativamente completos de formación a las fundamentos del coaching sistémico, y **del día de examen de prueba** con vistas a obtener una certificación cerca de las asociaciones profesionales (I.C.F. por ejemplo).

Meta

Cada uno de las fases de dos días es concebido como un marco de formación y de entrenamiento aprofundizado conductista y practica. Los participantes podrán concentrarse allí **sobre un aprendizaje real de destreza- savoir-faire** por el rodaje dirigido y sistemático de las principales técnicas de comunicación de coaching sistémico tales como ellas pueden ser utilizados en su oficio.

Objetivos

Establecimiento de los objetivos profesionales por cada participante para desarrollar su práctica profesional y su calendario de desarrollo sobre un año:

- Definición del objetivo profesional.
- Desarrollo de la cartera cliente.
- Desarrollo y localización de las situaciones liderazgo y de la comunicación donde el recurso a las habilidades y herramientas de coaching son útiles y eficaces.
- Proyección de azuntos, precio, plano de formación sobre dos años.

Animación:

Los 9 días son animados en español por Claude Arribas, PCC (Profesional Coach Certificado de la ICF). Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

FASE I: EL SILENCIO SISTEMICO Y LA ESCUCHA SISTEMICA

La conciencia y presencia sistémica del Master Coach: Creación conjunta con el cliente y para el cliente de su espacio de emergencia (su espacio para emerger)

Fase 1 de 2 días de formación : Mes M

¿Cómo crear un “crisol” o un “espacio virtual” de la relación coach-cliente, en la cual éste último dejará emerger su creatividad, su ambición, su poder de acción? ¿Concretamente, cómo hace el coach para proponer una conducta realmente centrada en el desarrollo de la autonomía y de la responsabilidad de su interlocutor? Esta formación propone dos días de trabajo práctico partiendo desde la raíz de la relación de coaching y de la gestión de delegación que se inscribe en un contexto que amerite ser claramente expuesto

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

El programa:

Presentación/inclusión de los participantes, dirección del enfoque de formación de coaching sistémico y reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) así como de los principios que regirán el funcionamiento.

Las herramientas:

Introducción al coaching. Definición del oficio y de las competencias del coaching, el dialogo versus la discusión, el “arte de la conversación”. Las bases fundamentales de la relación de coaching. Introducción progresiva de cada herramienta:

- ❑ La presencia a las resonancias sistémicas, La escucha en cara a cara, al teléfono, en equipo. El silencio y el rol de los espacios y de los vacíos en coaching, la puntuación del diálogo del cliente.
- ❑ La postura de presencia atenta sin intenciones, la creación del entorno de crecimiento compartido, actitudes de acogida y el lenguaje corporal. Conciencias de las formas comunes que comprenden al coach y su cliente. Él soltarse.
- ❑ Las reactivaciones corporales, verbales pasivas y activas. Los huecos y el minimalismo en coaching, el silencio interior, los pasajes tiene vacío, el estrés útil y la exigencia del coach.
- ❑ La reformulación eficaz y las estrategias interruptivas. La gestión de las espirales exploratorias del cliente.
- ❑ La clarificación lingüística, como utilizar las percepciones, los sentimientos, las intuiciones y emociones, la visión ética, la formulación de resonancias sistémicas entra el vivido y el evocado, la acogida de las confusiones anunciadoras de nuevas perspectivas y de soluciones que emergen.

Cada técnica es desarrollada a través de ejercicios realizados en subgrupos y a través de la participación práctica de los participantes gracias a secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Se realiza el establecimiento de los objetivos profesionales para cada participante con el fin de desarrollar su práctica profesional y su calendario de desarrollo sobre un período de un año, así como la definición de su objetivo profesional.

- ❑ Desarrollo de la cartera de clientes (primeros clientes - de pago/gratis)
- ❑ Desarrollo y marcación de las situaciones de gestión y de comunicación en los que echar mano a las herramientas del coaching son útiles, incluso eficaces.
- ❑ Proyección de la cifra de negocio, plan de formación sobre un período de 2 años.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

FASE II: LA REFORMULACIÓN Y LA EXPRESIÓN DEL MASTER COACH SISTEMICO

Utilizar las resonancias sistémicas para permitir al cliente cambiar el marco de referencia y definir un plan de actuación dinámico, atractivo e innovador. LA REFORMULACION Y LAS PREGUNTAS: La co-creación de nuevas perspectivas.

Fase 2 de formación de 2 días: Mes M+1

El trabajo « activo » que depende de la capacidad del coach profesional y del manager que delega, es hacer la pregunta correcta (o un máximo de dos) durante la entrevista. Esta pregunta tiene que dar en el clavo y permitir al interlocutor cambiar de perspectivas, de marco de referencia, de percibir las cosas de manera diferente. Estos dos días de “experimentación” del arte de cuestionamiento pertinente, incluso intensa, se centran en el soporte central de la práctica del coaching y de la gestión de la delegación

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

Programa:

Presentación e inclusión de los participantes, del reajuste del enfoque y de las reglas del juego.

Definición de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Herramientas:

Introducción somera al coaching. Definición de la práctica del coaching (el dialogo versus la discusión). Introducción progresiva de cada herramienta:

- ❑ Las preguntas vinculadas a la expresión de las percepciones, las emociones, los sentimientos y las intuiciones.
- ❑ Las preguntas exploratorias de los objetivos, del marco de referencia, puestas, necesidades, medios del cliente.
- ❑ Las énfasis, la lingüística, el ritmo y la música de las preguntas potentes.
- ❑ Las preguntas simples, los escarpelos, abiertas, cerradas, dirigidas, neutras, retóricas, estratégicas, poderosas, paradójicas, hipotéticas,
- ❑ Las preguntas centradas sobre las soluciones, la acción, el futuro, la positiva,
- ❑ Las preguntas para transformar el marco de referencia del cliente, y del coach,
- ❑ Las preguntas centradas en la personalidad del cliente y en la manera en que afronta los desafíos mas que centrarse en el contenido de su diálogo personal.
- ❑ La práctica de las técnicas de comunicación utilizadas durante la venta de coaching.

Cada técnica se desarrolla a través de ejercicios realizados en subgrupos y a través de la participación práctica de los participantes gracias a secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- 2 días de grupos de pares.

FASE III: EL CONTRATO EN COACHING

El contrato en coaching : el establecimiento de acuerdos-clientes, los diferentes tipos y niveles de contratos, niveles de acuerdos-clientes y evitaciones de determinadas derivas contraproducentes.

Fase III de formación de 2 días: Mes M+2

Esta fase III enfoca la práctica de diferentes tipos y niveles de contratos así como acuerdos con los clientes en coaching y en gestión y trata al mismo tiempo de evitar ciertas desviaciones contra productivas. Los contratos directos y prescritos (el contrato triangular u octogonal) de enfoque, de entrevista, de secuencia sobre un objetivo preciso, de intersección (“homework”), de reuniones, de confrontación y de intervención.

Para los coaches, una parte del trabajo se centrará en la negociación de los contratos y en las mejores estrategias de « venta » del coaching. Una obligación para los coaches, primero, para posicionarse bien en el mercado y luego venderse bien y finalmente saber crear un entorno competente, propicio al crecimiento de los clientes y de los empleados

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

Efficacité et Performance Commerciales

23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues

Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claudie.arribas@anse.fr - www.anse.fr

SARL au capital de 7 500 € - Siret : 447 624 297 00019 - APE : 7022Z

Programa:

Presentación/inclusión de los participantes, encuadre del enfoque de formación y de las reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Introducción somera al coaching. Introducción progresiva de cada herramienta.

- ❑ Las preguntas para explorar « las necesidades » y los « desafíos » del cliente : clarificación del contrato, medidas e instrumentos de medida
- ❑ Clarificación de acuerdos éticos, de objetivos, de medios.
- ❑ Acuerdos de permisión
- ❑ La negociación en el marco de los contratos triangulares. El contexto político del coaching en empresas y organizaciones. Las cláusulas contractuales centradas en el apoyo “interno” del cliente
- ❑ Los contratos y acuerdo verbales y escritos
- ❑ Las diferentes acuerdos coach-cliente (de enfoque, de entrevista, de secuencia, de intervención, de confrontación, de puesta en obra...).
- ❑ Los cláusulas anti-sabotaje.

Cada herramienta está acompañada de ejercicios prácticos en subgrupos de participación práctica de cada participante en secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Algunos temas complementarios pueden ser tratados:

- ❑ La prescripción de diagnósticos, el coaching de diagnóstico
- ❑ Los acuerdos de sesión y de secuencia
- ❑ La gestión del tiempo de sesiones y de secuencias de coaching.
- ❑ Los acuerdos para las preguntas, las reformulaciones, las expresiones y las percepciones.
- ❑ El contrato de práctica y de puesta en obra, los acuerdos de seguimiento.
- ❑ Ética y deontología del coaching.
- ❑ Los « juegos » de contratos, la modificación de los contratos y la conclusión de los contratos.
- ❑ La concepción individual del contrato de coaching.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

FASE IV: EL MASTER COACH SISTEMICO Y EL ENTORNO SISTEMICO DEL CLIENTE

Fase IV de formación de 2 días: Mes M+3

Un taller definitivamente práctico en lo que respecta al uso de algunas herramientas lingüísticas, conceptuales, proyectivas y en todos los casos “sistémicas”, con la finalidad de dar una verdadera “profundidad de campo” a su profesión de coach. Este trabajo se centrará en parte en la comprensión de las constelaciones que constituyen el entorno de los interlocutores individuales, de los equipos y de los procesos que las animan. Este taller es una excelente introducción a la complejidad de la gestión así como del coaching individual, de equipos y de las organizaciones.

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h00 a 18h 00

El programa:

Presentación/inclusión de los participantes, del encuadre del enfoque de formación y de las reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Las herramientas:

Breve introducción al coaching. Definición de la práctica del coaching (el dialogo versus la discusión) e introducción progresiva de cada herramienta.

- ❑ Las técnicas sistémicas y proyectivas coaching diferido y en coaching en directo (live) o shadow-coaching.
- ❑ La conciencia de constelaciones, el trabajo en coparticipación en el seno de las formas activas y las puestas del cliente
- ❑ Los indicadores sistémicos en el seno de la relación cliente - coach y su explotación metafórica.
- ❑ La relación coach - cliente, el contexto común o partido ilustrado por las nociones de transferencia y contra transferencia.
- ❑ Las resonancias holísticas y sistémicas, el azar y el synchronicidad.
- ❑ Las posiciones estratégicas "altas" y "los bajos" coaching, el respeto paritario.

Cada técnica se acompaña de ejercicios prácticos en subgrupos, de uso práctico de cada participante en secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Algunos temas complementarios pueden ser tratados, tales como:

- ❑ Presentación de los principios del enfoque sistema aplicado al coaching. Introducción a la supervisión.
- ❑ Los procesos de «cabeza de turco», las constelaciones familiares y los juegos sistémicos.
- ❑ El coaching de los potenciales inherentes a las interfaces del cliente, los contratos de trabajo proyectivo, el “flip chart”/los dibujos.

- ❑ La gestión del espacio (Gestalt) y del tiempo (proyección en el futuro).
- ❑ La triangulación
- ❑ El uso de las estrategias paradójicas, las preguntas y las afirmaciones paradójicas.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

FASE V: EXAMEN DE PRUEBA

Un día Información y preparación al examen ICF- Pruebas de examen (como los grupos de pares), incluidos en el coste total para el conjunto del ciclo.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA FORMACIÓN MODULO 2

**TALLER: LOS PROCESO DELEGADOS
COACHING DE EQUIPOS Y ORGANIZACIONES**

El autentico arte del Master Coach

Este programa ha estado elaborado y ha estado concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El autentico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son animados en español y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas trabaja desde hace diez años con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH-*Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

PROGRAMA
de formación profesional continua
LOS PROCESOS DELEGADOS EN COACHING DE EQUIPOS
DOS DÍAS DE FORMACIÓN
A la atención de formadores, consultores, ya prácticos facultativos.

Objetivos:

Profundizar en la formación de coaches **practicantes y confirmados** en dos dimensiones principales:

- En la adquisición práctica de la aproximación de los " procesos delegados " desarrollada por Alain Cardon, y puesta en ejecución en el seno de numerosas equipas de dirección, tan nacionales como interculturales.
- En el desarrollo general de su competencia profesional, de su creatividad, y de su placer en el oficio de coach.

Teoría:

Los " procesos delegados " constituyen una gama de herramientas conceptuales y prácticos que les permiten a los coaches y consultores acompañar mejor equipos y organizaciones respetando uno la posición de "coach" tal como es definida por el I.C.F. Más allá del desarrollo de la eficacia en conducta de reuniones, este método permite operar una evolución verdadera y cultural. Ella facilitado el desarrollo de las personas y los equipos, la corresponsabilidad, la delegación, la transversalidad, la autonomía como la conducta de proyectos.

Pedagogía:

Este modelo es desarrollado por A. Cardon reposa en su aproximación de " diagnóstico de reuniones " y de " cultura de equipos y de empresa " todo puesto en forma por una aproximación de coaching sistémico.

Desarrollo:

Dos días intensivos. Estos días esencialmente reposan en la adquisición « llaves en manos » y un rodaje individual y colectivo de las herramientas de " procesos delegados " entre los que están las " reuniones delegadas " con el fin de coger la filosofía, el resultado, las dificultades y las sutilezas de puestas en ejecución, y el papel del coach en el momento de un acompañamiento de equipo y de organización.

Son útiles si es posible, de inscribirse en esta formación en grupo (varias personas oriundas de la misma organización, de la misma red o del mismo equipo).

A partir de cuestiones / respuestas, rodaje en subgrupos, de tratamiento de casos ilustrativos aportados por los participantes, de sesiones de coaching individuales, de trabajo de apropiación y de aplicación, de cuentos y de ejemplos nacidos de la práctica de Claude Arribas y de sus colaboración con Alain Cardon, etc. Un texto de veinte páginas sobre las " reuniones delegadas " y nacidos del libro « coaching de equipos » acompaña esta formación.

Duración de la formación

2 días de 7 horas, sea **14 horas** de formación.

Animación:

Los 2 días son animados en español por Claude Arribas, PCC (Profesional Coach Certificado de la ICF). Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTÈME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

Ética:

En el seno de esta formación, es entendido que el trabajo efectuado por cada participante y que toda referencia a clientes precisos resto confidencial.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA FORMACIÓN MODULO 2

**TALLER: DIAGNOSTICO DE DIRECTIVO, EQUIPO,
ORGANIZACION**

El autentico arte del Master Coach

Este programa ha estado elaborado y ha estado concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El auténtico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son animados en español y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas trabaja desde hace diez años con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH-*Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

PROGRAMA
de formación profesional continua
DIAGNÓSTICO DE DIRECTIVO, DE EQUIPO, DE ORGANIZACION
DOS DÍAS DE FORMACIÓN
a la atención de coaches, formadores, consultores, ya prácticos facultativos.

Objetivos:

Profundizar en la formación de coaches, consultores formadores practicantes y confirmados en dos dimensiones principales:

- En la adquisición de algunas herramientas conceptuales y prácticos (un cuestionario y su explotación individual y colectiva) que permite acompañar mejor a personas, equipos y organizaciones en el establecimiento de un "autodiagnóstico" profesional.
- En el desarrollo general de ellos habilidades profesionales, de su creatividad.

Teoría:

Esta formación reposa en una síntesis práctica de la aproximación de Blake y Mouton, de Hersey y Blanchard, de la teoría de Taibi Kahler (PCM), y modelos desarrollados por Alain Cardon sobre el " diagnóstico de reuniones " y sobre la " cultura de equipos y de empresa", todo puesto en forma por una aproximación de coaching sistémico.

Pedagogía:

A partir de cuestiones / respuestas, a partir de tratamiento de casos ilustrativos aportados por los participantes, de trabajo de apropiación y de aplicación en céntimos grupos, de cuentos y de ejemplos nacidos de la práctica de Claude Arribas y de su colaboracion con Alain Cardon, etc.

El trabajo esencialmente reposa en la explotación de un cuestionario muy perfecto, que los participantes se llevan " llaves en manos ", y de su explotación individual y colectiva (utilización en coaching individual, diagnóstico de equipos y de empresas).

Programa detallado por día

1r día : Mañana

Presentación

Introducción

Consulta de las esperas(previsiones) y de las metas de los participantes

Presentación de la herramienta de diagnóstico

Respuestas a los cuestionarios por los participantes

1r día : Tarde

Explotación individual luego colectiva de las respuestas a los cuestionarios.
Discusión sobre los perfiles y sobre su adecuación o la adaptación frente a cada

- fase de gestión de proyecto
- tipo de cultura de empresa
- cliente individual etc ...

2o día : Mañana

"Vuelta" sobre el día precedente. Tratamiento de casos individuales (perfiles del cuestionario).
Cuestiones-respuestas de los análisis de desplazamientos, comportamientos de evitar, habilidades e incompetencias « de perfiles ».
Presentación de lazos de los resultados con aproximaciones conceptuales diversas y con las teorías de gestión de empresas (Hersey-Blanchard, Blake y Mouton, PCM, etc).

2o día : Tarde

Cuestiones-respuestas a propósito de "estrategias" de utilización de las herramientas de diagnóstico por los participantes y con sus clientes: donde, cuando, por qué, contraindicaciones, cuentos(recitados) de experiencias(experimentos) y consejos.
Conclusiones.

Ética:

En el seno de esta formación, es entendido que el trabajo efectuado por cada participante y que toda referencia a clientes precisos resto confidencial.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA ACOMPAÑAMIENTO COMERCIAL

**Colectivo por teléfono
Teleconferencias gravadas de 1h30**

**DICIEMBRE DE 2015
Teleconferencia 1: Posicionarse**

Creencias limitantes / borrarlas
Los distintos sistemas
Un sistema, varias dianas/ una diana, un sistema
Vuestras redes
Mis sistemas
Investigar mis sistemas para posicionarme
Ejercicios 4 preguntas para los sistemas que quiero lograr.
Ejercicios en pares
Preguntas / Respuestas

**ENERO DE 2016
Teleconferencia 2: Prospectar y comunicar**

Preguntas / Respuestas sobre el Posicionamiento del coach
Presentarse según hemos visto en teleconferencia 1
Comunicar en posición baja: la regla de las 3 R
Trabajo en común sobre las 3 R
Casos / Coaching
Prospectar inteligentemente en posición baja.
Ejercicio en vuestros sistemas
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

**FEBRERO DE 2016
Teleconferencia 3: Prospectar y comunicar**

Preguntas / Respuestas sobre la regla de las 3R
Presentarse según hemos visto en teleconferencia 2
Trabajo en común sobre las 3 R
Casos / Coaching
Prospectar inteligentemente (las conferencias).
Ejercicio en vuestros sistemas
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

Efficacité et Performance Commerciales

MARZO DE 2016

Teleconferencia 4: El descubrimiento del cliente potencial

Vuestras experiencias: preguntas / respuestas
Manejar las 3 R
Trabajo en común sobre las 3 R
Casos / Coaching
El descubrimiento del potencial cliente en posición baja.
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

ABRIL DE 2016

Teleconferencia 5: El cliente potencial está convencido

Vuestras experiencias: preguntas / respuestas
El contrato / vuestro contrato tipo:-Cómo presentarlo
Reactivar un potencial cliente
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

MAYO DE 2016

Teleconferencia 6: Las medidas

Vuestras experiencias: preguntas / respuestas
Casos / Coaching
Las medidas: las vuestras como coach y como vendedor = reajuste
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

JUNIO DE 2016

Teleconferencia 7: Casos / Coaching

Vuestras experiencias: preguntas / respuestas
Casos / Coaching
Recuerdos
Como terminar el año
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

JULIO DE 2016

Teleconferencia 8: ¿Qué vender más? Y ¿Cómo?

Vuestras experiencias: preguntas / respuestas
Casos / Coaching
Vender el coaching de equipos, de organizaciones.
Vender juntos
Vender algo extraordinario
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

SEPTIEMBRE DE 2016

Teleconferencia 9: Mis puntos débiles y mis fortalezas

Mis puntos débiles
Mis fortalezas
¿Qué hago? ¿Cómo quiero terminar 2015?
Reactivar un prospecto.
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas

OCTUBRE DE 2016

Teleconferencia 10: 2016

¿Qué voy hacer distinto?
¿Qué quiero decirme dentro de 12 meses?
¿Qué me van a decir?
Mis compromisos.
¿Qué sé realmente hacer para siempre?
Ejercicio en pares
Preguntas / Respuestas