



- Principios del Coaching Ejecutivo
- Estructura de un proceso de Coaching Ejecutivo
- Paradigmas del Coaching
 - Subjetividad
 - Sistemas
 - Flexibilidad
- Pensamiento sistémico
 - Axiomas de la comunicación
 - Pensamiento estratégico
- Niveles neurológicos y creencias personales

- Calibración
- Lenguaje descriptivo y lenguaje apreciativo
- Generación de rapport no verbal
 - Escucha
- Generación de rapport verbal
 - Metamodelo
- Lenguaje de influencia
 - Elaboración de preguntas
- Establecimiento de objetivos y KPI's

- Fortalezas y debilidades
- Técnicas de múltiples perspectivas
 - Posiciones perceptuales
 - Técnica de Mentores
- Técnicas sistémicas:
 - Recursos nodales
 - Consolidar un patrón inestable
- Estrategias para definir objetivos:
 - Modelo GROW
 - Establecimiento de objetivos
 - Seis preguntas
 - Empeorar la situación
 - Más allá del problema
 - Escalador
- Técnicas para alto desempeño
 - Técnica de 6 segundos
 - Inducción de estados
 - Futuros Motivantes

- Modelo SCORE
- Conversaciones de Retroalimentación
 - Estrategia de Retroalimentación
- Desacreditación de creencias limitantes
 - Jerarquía de criterios
- Los ejes del cambio
 - El Meta espejo