

# Técnicas de coaching Avanzados

## Objetivos generales:

El programa apoya a los ejecutivos a definir las estrategias para conseguir los objetivos y metas del área comercial, así como las competencias de empleabilidad, desarrollando mayor efectividad en el negocio.

## Metodología:

La metodología utilizada será de clases teóricas basadas en un profundo análisis de temas a tratar y además serán planteados puntos de vista desde la diversidad de realidades y situaciones, así se pasará a las clases prácticas con los conocimientos de base ya adquiridos en las clases teóricas y serán aplicados con la supervisión del Equipo Docente.

## Población objetivo:

Dirigido a Área de monitores, rrrh , personal en general ,alta gerencia.

## Temario:

### **1. EL PROCESO DEL COACHING**

- Elementos básicos del coaching como modelo de acción-aprendizaje
- Establecimiento del encuadre y condiciones para el trabajo
- Definición de la relación, confianza y automotivación
- Retroalimentación del curso trabajo en equipo
- Emergentes
- Análisis de compromisos
- Chequeo del contexto y condicionantes para la implementación de compromisos
- modelo de cambio para el desarrollo de procedimientos y acciones efectivas
- Supuestos limitantes y facilitadores de acciones efectivas
- Análisis de procedimientos
- Chequeo de cambios en el flujo grama de procesos
- Definición de objetivos para el equipo y metas personales
- Aplicación de modelos para la definición de objetivos y metas
- Verificación de condiciones de buena formación para los objetivos y metas

- Coaching para el desarrollo del pensamiento estratégico en ventas
- Pensamiento estratégico y estrategias emergentes para la resolución de problemas

## 2. COACHING PARA EL RENDIMIENTO

- Identificación de competencias técnicas y de empleabilidad
- Aplicación de instrumentos de análisis para competencias de empleabilidad
- Identificación de competencias
- El conocimiento del producto
- Conocimiento organizacional
- Comparación de resultados de ventas en relación a los procedimientos actuales
- El reto del cambio, mapas creencias, supuestos y paradigmas
- Identificación de comportamientos limitantes y facilitadores en relación a los clientes
- Estilos personales de comunicación y su influencia en la relación con el cliente
- Corrección del rendimiento (indicadores personales)
- Nuevas propuestas y compromisos para el mejoramiento continuo

<b>Fecha</b>	: Consultar
<b>Valor del Curso</b>	: 80.000 ( hora sence)
<b>Horario</b>	: A convenir
<b>Duración</b>	: 16 Hrs.
<b>Modalidad</b>	: Presencial.
<b>Código Sence</b>	:

**Inscripciones y Consultas** : Ignacio Andrés Hernández Triviño  
Correo Electrónico: [Ignacio.hernandez@consoportecotec.cl](mailto:Ignacio.hernandez@consoportecotec.cl)  
Teléfono: 43 – 2230885      Celular: 84480068

**Página Web:** [www.consoportecotec.cl](http://www.consoportecotec.cl)