

El coaching se ha establecido ya con amplio reconocimiento como una metodología de trabajo esencial en el desarrollo de personas a nivel mundial, focalizada en el proceso que sigue un individuo para pensar y actuar con el objetivo claro de conseguir mejores resultados.

Tras el éxito de audiencia e interés de los ciclos de conferencias anteriores, proponemos este IV ciclo de conferencias, centrado en conocer las fases clave de la conversación de coaching.

Organizado por el Grupo de Trabajo de Psicología y Coaching del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid, cuya visión es ser un referente de reconocido prestigio e influencia en materia de relaciones entre Psicología y Coaching, difundiendo la figura del Psicólogo experto en Coaching.

Se imparten mensualmente en el Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid, 5ª planta, de 19.00 a 21.00 h. en las fechas indicadas.

IV Ciclo de conferencias de
Psicología y Coaching:
**FASES CLAVES DE
LA CONVERSACIÓN
DE COACHING**

Coordina:

D^a Isabel Aranda.

Coordinadora del Grupo de Trabajo
de psicología y coaching del
Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid.

Destinatarios:

Psicólogos y estudiantes de Psicología.
Entrada libre. Aforo limitado.

Lugar de celebración



Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid
Cuesta de San Vicente, 4. 5ª planta.
28008 Madrid
Tel: 91 541 99 99 · Fax: 91 547 22 84
e-mail: formacion@cop.es
www.copmadrid.org

Entidades colaboradoras

CAPITAL HUMANO

Adiipe
Agrupación Centro

OBSERVATORIO
de recursos humanos
y relaciones laborales

Training
Development Digest

IV Ciclo de conferencias de Psicología y Coaching: **FASES CLAVES DE LA CONVERSACIÓN DE COACHING**



Enero - Diciembre 2014



Organizado por el Grupo de Trabajo
de Psicología y Coaching del
Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid

FECHA	TÍTULO	CONTENIDO	PONENTE
20 enero	1ª FASE CLAVE. ESTABLECIENDO LAZOS EN EL ALMA... ¿DESDE EL PRINCIPIO?	“El proceso de coaching es un proceso de transformación. La profundidad y la energía con la que decidamos trabajar coach y cliente es parte esencial de su efectividad y poder transformador. Nuestro primer encuentro y lo que en él ocurre, fija de manera importante las bases de la relación. En ese primer encuentro cliente y coach se dejarán una impronta, una semilla en cada uno de sus corazones, de la que quizás, después, sin casi saber cómo, brote el SER más bello que nuestro cliente lleva dentro”.	Dª Elena Pérez-Moreiras. Psicóloga colegiada M-6455, PsEC®. Coach Ejecutiva y de Equipos, Diplomada en Coaching Avanzado Cuerpo y Movimiento, Especialista en Psicología Industrial y Pedagógica y Experto Universitario en Formación Centrada en los Resultados Empresariales. Dedicada al desarrollo de personas y organizaciones desde 1984. Apasionada por las personas y por el estudio de la dimensión energética que contribuye a su movilización y crecimiento, ha participado en múltiples proyectos de desarrollo del talento en empresas nacionales y multinacionales. Actualmente trabaja en el estudio de los fundamentos psicológicos del coaching y de un nuevo concepto de inteligencia que va más allá de la inteligencia emocional: La Inteligencia Energética.
3 febrero	2ª FASE CLAVE. ESTABLECER METAS Y OBJETIVOS	En coaching es determinante la fijación de metas y objetivos, ya que todas las demás fases dependen de ésta. Saber diferenciar entre las metas del proceso de coaching y los objetivos concretos de una sesión es imprescindible para todo coach; pero a veces cuesta mucho que el coachee defina y concrete ambas cosas.	Dª Guadalupe Gómez Baidés. Psicóloga Industrial y Clínica colegiada M-19272. Investiga y potencia el desarrollo personal y profesional en base a distintas metodologías: Coaching, Coaching de Equipos, Psicología, Neopsicoanálisis, Psicología positiva, PNL, Inteligencia Emocional, EMDR, Técnicas Psicocorporales (Sistema Río Abierto), Coaching Sistémico... Directora Académica de la Escuela de Coaching Ejecutivo de Tea-Cegos (ACTP por ICF). Coach Individual y de Equipos, PCC por ICF. Conferenciante y Formadora en las principales empresas del país. Colabora en masters y programas de formación de universidades y escuelas de negocios.
17 marzo	3ª FASE CLAVE. LA EXPLORACIÓN DE LA REALIDAD, CÓMO DIFERENCIAR LO QUE ES Y LO QUE CREE QUE ES	En esta charla trabajaremos como acompañar al coacheado al revisar los hechos desde los pensamientos los sentimientos y las acciones y diferenciarlos de las creencias que tenemos acerca de ellos	Dª María Manzano Sánchez. Psicóloga colegiada M-25071, PCC por ICF, Miembro de la comisión de Ética de ICF España y coach senior certificado por AECOP, Investors in People Adviser, NLP Trainer. Associate Certified 20 años de experiencia profesional desarrollada en empresas multinacionales, administración pública, y colaboración como consultora externa en las áreas de RRHH, competencias directivas y desarrollo del capital humano.
7 abril	4ª FASE CLAVE. EL PODER DE LA VISIÓN Y DE LA MISIÓN PERSONAL: TÉCNICAS PARA DEFINIR Y "VIVIR" LA SITUACIÓN DESEADA...	Aprenderemos a facilitar al coacheado el reconocimiento de como experimenta el cuerpo las situaciones que vivimos y como puede modificar su percepción de la situación desde ahí	D. Ovidio Peñalver Martínez. Psicólogo colegiado M-23055, PsEC®, PCC por ICF y coach senior por AECOP-EMCC. Diplomado en Organización y Recursos Humanos por la UAM, MBA por ESDEN. Vocal de la Sección de Psicología del Trabajo del COPM, Psicoterapeuta reconocido por la SEMPYP y por AEFyDP. Socio director de ISAVIA Consultores y autor del Libro "Emociones colectivas"
5 mayo	5ª FASE CLAVE. CAMBIAR O NO CAMBIAR, ESE ES EL DILEMA.	Para alcanzar nuestros sueños y visiones, tenemos que tomar una decisión para acometer el esfuerzo del cambio. Para que esto ocurra, en la balanza tendrán que pesar más los beneficios percibidos que los costes. Veremos algunos modelos y herramientas psicológicas que pueden ayudarnos a inclinar la balanza.	Dª Beatriz Valderrama. Doctora en psicología colegiada M-3860, PsEC®, Coach Senior por AECOP-EMCC. PDG por IESE. Socia directora de Alta Capacidad, consultoría de RRHH. Coaching ejecutivo y de equipos. Es autora de los libros “Desarrollo de competencias de Mentoring y Coaching”, “Motivación Inteligente” y “Creatividad Inteligente”, publicados por Editorial Pearson. Creadora del Proyecto Galatea de mentoring en el Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid.
9 junio	6ª FASE CLAVE, Y SI NO CAMBIA LA VIDA, ¿PORQUÉ CAMBIA MI VIDA?	Si creo que la interpretación de lo que ocurre o lo que hago no es más que el resultado de cómo pienso yo sobre ello, ¿qué pasaría si cambiara mi forma de verlo? ¿Qué consecuencias tendría en mi vida? ¿Cómo ocurre esto en una sesión de coaching? ¿Se puede facilitar? ¿Cómo?	Dª Isabel Aranda García. Doctora en psicología colegiada M-13497, PsEC®, PCC por ICF. Directora de aranda consulting especializada en el desarrollo de personas y equipos. Impulsora y divulgadora del coaching y la psicología a través de numerosas conferencias, artículos e intervenciones en medios. Coordinadora del Grupo de Trabajo de Psicología y Coaching; Mentora del programa Galatea del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid; Vocal de la Sección de PTRHHO y Miembro del Comité de Expertos en la acreditación de Psicólogo Experto en Coaching PsEC® del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid. Autora de “Emociones capacitantes”.
6 octubre	7ª FASE CLAVE. EMPODERAR AL COACHEE PARA GENERAR NUEVAS POSIBILIDADES Y SEGUIR LOS AVANCES.	Las personas, cuando toman conciencia de sus fortalezas, están abiertas a nuevos retos y proyectan mejor sus objetivos de cara al futuro. El coach tiene la responsabilidad de crear espacios en la sesión para que el coachee genere nuevas oportunidades en su vida a través de preguntas poderosas, la visualización y el seguimiento.	D. Juanjo Álvarez Vicente. Psicólogo colegiado M-25069. Master en Dirección y Gestión de RRHH. Experto en PNL e Inteligencia Emocional. Coach personal y organizacional acreditado por la ICF a través de Accomplishment Coaching (EEUU). Ha dedicado la mayor parte de su carrera profesional a los RRHH como consultor en multinacionales como Randstad Search & Selection y Airbus. Director de WeLearnCoaching especializado en el desarrollo de personas emprendedoras.
3 noviembre	8ª FASE CLAVE. FIJAR OBJETIVOS DE FUTURO Y ESTABLECER UN PLAN DE ACCIÓN.	La importancia de los primeros pasos hacia la meta a conseguir. Estructura y metodología del plan de acción, indicadores de avance, recursos y refuerzos positivos motivadores.	Dª Paloma Barreda Oliver. Psicóloga colegiada M-7136, PsEC®. Master en RR.HH. y Relaciones Laborales (IE). Master en Psicología de Empresa (ICADE). Coach CPCC (CTI). Certificada en Metodología y Herramientas CTT- Cultural Transformation Tools (Barrett Values). Socia-Directora Dare To Lead.
15 diciembre	9ª FASE CLAVE. FEEDBACK Y CIERRE EN UN PROCESO DE COACHING.	Tipos de feedback, pertinencia e importancia de su uso en un proceso de coaching. El cierre del proceso como oportunidad para "sintetizar aprendizajes": recapitular objetivamente la experiencia, hacer énfasis en lo conseguido por el coachee desde su conciencia y responsabilidad, uso de habilidades, desarrollo de competencias o estrategias, limitaciones afrontadas y superadas, empoderamiento (conciencia de logro en el coachee).	D. Carlos Julio Moya Ortiz. Psicólogo colegiado M-27431, en Colombia 122501. PsEC®. Filósofo SMSJ en Bogotá Colombia. Especialista en psicología clínica; pedagogía universitaria, proyectos de investigación, mediación familiar y laboral y peritajes psicológicos. Máster Coach EEC y AICP. Presidente AICP (Asociación Internacional de Coaching y Psicología) en España y Colombia.

NOTA: las fechas previstas están sujetas a cambios de última hora. Se anunciarán en la Guía del Psicólogo y en la web del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid (<http://www.copmadrid.org>).