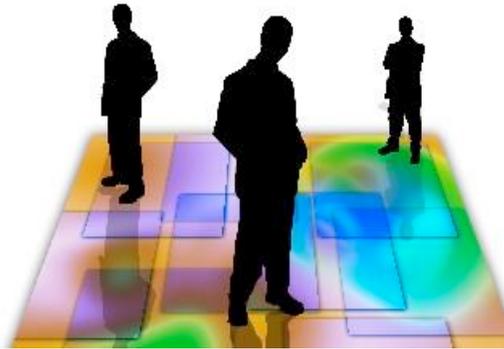




**Ontology Training, presenta el Entrenamiento**



# *“Executive Coaching”*

***Competencias de liderazgo y gerenciamiento para la gestión efectiva del factor humano.***

El coaching ha ganado cada vez más terreno en México como una apreciada y valorada habilidad en los directores, gerentes y mandos medios de empresas y organizaciones. Se define como un nuevo estilo de liderazgo y gerenciamiento que permite potenciar al máximo las capacidades en los colaboradores y equipos de trabajo. En respuesta a esta creciente demanda, Ontology Training ha desarrollado un entrenamiento en coaching ejecutivo que permitirá a los asistentes tomar conciencia de la funcionalidad del estilo de liderazgo que están aplicando con sus colaboradores, y descubrir las posibilidades que se abren al ser más “coachs” y menos “jefes” con su gente.

## **Objetivo General:**

Lograr que los directores, gerentes y mandos medios, adquieran y apliquen mediante las herramientas del coaching, un nuevo estilo de liderazgo y gerenciamiento para crear un ambiente laboral que propicie la responsabilidad, la colaboración, el entusiasmo y el compromiso de sus colaboradores, a fin de implementar cambios de cultura, mejorar la creatividad, la productividad, el desempeño, el trabajo en equipo y lograr sus metas.

## **Temario:**

- 1. Ontología:** Estructura del ser humano, voluntad y conciencia, actitud y aptitud, responsabilidad VS víctima, apoyo VS ayuda, proactividad VS reactividad, el desarrollo de la resiliencia y el accountability en los colaboradores.
- 2. Juegología:** Teoría de los juegos, juegos competencia VS juegos de colaboración.
- 3. Paradigmas;** Gráfica del potencial humano, la zona cómoda; los valores y los principios, el impacto de los paradigmas y el concepto propio en el desempeño y los resultados de las personas.
- 4. Metas:** Misión, visión, metas, objetivos y estrategias, definición de metas inteligentes.
- 5. Coaching:** Teoría básica del coaching, antecedentes, definición, distinciones entre el coaching, la formación, la capacitación el mentoring, la consultoría y la terapia, leyes, principios y naturaleza del coaching, errores más comunes de los coaches, manejo de ciclos de acción, consecuencias de los ciclos abiertos, intervenciones de coaching, el arte de saber escuchar, preguntas inductivas que propician el “quiebre” y la toma de conciencia, y técnicas para dar y recibir retroinformación.

## **Metodología:**

- Participar en entrenamiento de Executive Coaching para directores, gerentes y mandos medios es algo distinto a la mayoría de las experiencias educacionales.

- Este no es un curso tradicional en el que los participantes permanecen sentados escuchando; por el contrario, el propósito es involucrarlos en actividades diseñadas para despertar su interés, alentar su participación y aplicar los conceptos clave del entrenamiento en casos prácticos.
- Además la mayor parte del tiempo se trabaja con dinámicas y ejercicios, lo cual hace que el entrenamiento sea participativo, ágil e interesante de principio a fin.



**Recomendaciones Generales:** Sugerimos a los participantes asistir al entrenamiento con ropa y calzado cómodos, y presentarse 15 minutos antes del inicio de la sesión. Manejamos una estricta disciplina y horarios en las sesiones. No se permiten salidas ni llamadas excepto en los descansos fijados.

**Inversión:** \$350 mas IVA dólares por persona.

20% de descuento en grupos de más de 5 personas de una misma empresa.

15% de descuento por exclusivo por inscripción y pago en línea.

[http://www.coachingmexico.com/executive\\_coaching/index.html](http://www.coachingmexico.com/executive_coaching/index.html)

**Fechas:** Este entrenamiento de 12 horas será impartido en forma intensiva el 02 y 03 de Marzo del 2012 en horario de 16 a 20 horas el viernes y de 09:00 a 18:00 hrs. el sábado, con un receso de 90 minutos para comer al medio día.

**Lugar:** Se llevará a cabo en nuestras oficinas ubicadas en Enrique Rebsamen 512 Colonia Narvarte, México, D.F. (Entre diagonal San Antonio y Luz Saviñón)

**Información adicional:** Está diseñado para grupos de 15 a 35 personas como máximo. Hay un servicio de valet parking para los participantes con precio de \$10 por hora.

**Acerca del expositor:** Lic. Francisco José Nasta Verón

Licenciado en Economía, egresado de la Universidad de las Américas de Cholula, Pue. Con estudios en Filosofía y Filología Hispánica en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Santander, España. Autor y facilitador de los entrenamientos empresariales “El Poder del Compromiso”, “El Juego de la Venta Creativa” “Executive Coaching & Leadership”, “High Performance Team Coaching” y “Self Coaching en Ventas”.



Facilitador de los entrenamientos transformacionales “ReCreación, El Viaje del Héroe”. Autor de diferentes artículos de periodismo y de revistas especializadas de negocios. Conferencista internacional. Master en PNL, facilitador de entrenamientos transformacionales egresado de la AICP (Asociación Internacional de Ciencias Psíquicas), coach transformacional acreditado ante la ICF (International Coach Federation), facilitador de talleres sobre desarrollo organizacional y coach de equipos directivos certificado por la Escuela Europea de Coaching. Head coach de Ontology Training de México, coach de CEO’s, altos funcionarios y líderes políticos, consultor y facilitador de programas en áreas de formación humana, valores, liderazgo, coaching, mentoring, desarrollo organizacional, habilidades gerenciales, ventas, formación de equipos de alto desempeño, comunicación y relaciones humanas en empresas tales como Grupo Modelo, Nissan Mexicana, Aeroméxico, Roche, Lapisa, Intervet, Jugos del Valle, Transitions Optical, Atlantis Pharma y PriceWaterhouse&Coopers.