

***Dña. Marta Ibáñez Moreno***

Ha superado con éxito tanto las pruebas prácticas como las evaluaciones del programa formativo de 40 horas consistente en 4 módulos que se especifican en el dorso. Recibe este diploma que acredita su especialización como **Coaching Sistémico Integral para Equipos**.



Stela Izquierdo Real  
ICF nº: 0090314261

*Dirección del Programa*

Barcelona, diciembre 2018



Cristina López García  
ICF nº: 00903 14281

# CERTIFICACIÓN ESPECIALIDAD COACHING SISTÉMICO INTEGRAL PARA EQUIPOS

Fecha inicio: noviembre 2018  
Fecha fin: diciembre 2018

**MÓDULO 1** Diferencia entre Coaching Individual, de Equipos, Grupal y Relacional  
¿Qué es un sistema y cómo funciona?  
Fases del desarrollo de un equipo  
Identidad, valores y cultura del equipo  
Fases de un Programa de Coaching de Equipos:  
Diagnóstico, intervención y Evaluación  
Creación de la Alianza del Equipo  
**Shadow-Coaching:** acompañamiento en las reuniones reales del equipo. Aspectos clave a observar, tipo de intervenciones, preguntas poderosas, feedback y feedforward, ejercicios y dinámicas.

**MÓDULO 2** Decálogo de una reunión efectiva  
Tipos de reuniones y un modelo de estructura de reunión efectiva  
Modelo de reuniones por roles de Alain Cardon  
Las dimensiones esenciales de la efectividad de un equipo: el espacio y el tiempo en las reuniones  
La comunicación en las reuniones  
Herramienta los seis sombreros para pensar de Edward de Bono  
Emociones y estados de ánimo de un equipo  
El Coach como motivador en la intervención de equipos  
Claves y dinámicas

**MÓDULO 3** Herramientas de diagnóstico y visión del equipo:  

- Entrevistas individuales
- Sociograma
- TDA
- Dinámicas grupales: la bandera, premio en prensa, la escultura con plastilina, los cuadrados mudos y la cuerda del compromiso.

**MÓDULO 4** El coaching relacional:  

- Modelo de Comunicación No Violenta
- Dinámicas: el movimiento de Tierras y la Visita diplomática.
- Constelaciones organizacionales
- Constelaciones con objetos

Venta Coaching de equipos:  

- El Modelo SPIBIC
- El Coach comercial de equipos