

## **PROGRAMA DE FORMACION ACTP SUN**

Vircoach Center aplica el prestigioso Programa de Coaching para el Éxito (Success Coach Program), que surge en 1981. Nuestro Método de coaching surge de la integración de las tendencias de Gran Bretaña y Estados Unidos y tiene más de 30 años apoyando personas y organizaciones en los 5 continentes.

Este programa fue desarrollado y mejorado progresivamente por Teri-E Belf, 1ª Master Coach mundial acreditada por ICF y fundadora de Success Unlimited Network, L.L.C. ® (SUN), logrando durante estos años que sea valorado como uno de los programas de coaching más eficaces y el preferido de numerosos profesionales y empresas, mereciendo ser citado en revistas como Money Magazine, Fast Company y The Chicago Tribune.

A partir de 2004, y tras un trabajo de adaptación y de desarrollo de los modelos específicos para Europa Latina y de evaluación de la eficacia por parte de los coaches SUN en Europa, el Programa de Formación y Certificación de coaches es ofrecido en otras lenguas, además de en inglés, en italiano, francés y español por los formadores certificados de coaches de Success Unlimited Network, L.L.C. ® (SUN) en Europa, entre los que se encuentra VIRCOACH CENTER para España.

El programa está basado en un modelo de excelencia derivado del management y del entrenamiento deportivo y se ha desarrollado con un enfoque congruente con los propósitos de Timothy Gallwey y sus trabajos sobre entrenamiento deportivo y de Robert Fritz, a través de la metodología DMA actualmente conocida como "Tecnología para Crear". En su libro sobre "El juego interior del Tenis", Timothy Gallwey puso en evidencia el hecho de que los tenistas, generalmente, concentran su atención sobre el golpeo de la raqueta, mientras que en su enfoque se presta mayor atención a lo que acontece entre golpes.

También en el método de SUN se pone la atención en lo que acontece entre las reuniones de coaching y esta posibilidad de aprender durante el proceso, además de durante la reunión, es uno de los factores que ha hecho del programa de coaching de SUN uno de los más conocidos y eficaces del mundo para aprender la manera de conseguir los resultados deseados y aumentar el bienestar individual. Otros enfoques como la PNL (Programación

Neurolingüística), la kinesiología educativa y el aprendizaje integrativo forman parte de la metodología utilizada en el programa

## **REQUISITOS DE ACCESO**

- Un profundo interés por las persona.
- La capacidad de hacer preguntas.
- La conciencia de que el cliente tiene sus propias respuestas.
- El empeño constante en el propio crecimiento personal
- El continuo descubrimiento.
- La conciencia de estar en un camino que tiene un significado profundo y espiritual y el deseo de integrarlo en tu propio estilo de hacer coaching.
- La capacidad de mantenerte centrado en la consecución de resultados y de aumentar tu propio bienestar.

## **COMO FUNCIONA EL PROGRAMA**

El programa de certificación está dividido en dos partes principales.

- La primera es el proceso de coaching personal: Deseamos que las personas que deciden formarse en nuestro programa, antes de adquirir una base teórica y conceptual, hayan experimentado por si mismos su eficacia. Por este motivo como parte del programa de formación se incluye el proceso de Coaching para el Éxito (Success Coaching Program), para que el participante comience con su propia experiencia.

- La segunda es la formación propiamente dicha

## **LAS CARACTERISTICAS DISTINTIVAS**

Estas son algunas de las particularidades del coaching de SUN:

El proceso de coaching se inicia facilitando al cliente la búsqueda de su “Propósito de vida”, un potente instrumento de dirección y elección.

El proceso tiene una estructura y el cliente define el contenido y es responsable de las acciones y de los resultados. El coach recrea la estructura a través de tres técnicas exclusivas de SUN: El Juego de los Resultados, El Juego del Bienestar y Las Claves para Ganar.

El proceso de Success Coaching que ofrecemos a nuestros clientes tiene un número predefinido de reuniones: 8. Esto significa que nuestro proceso de coaching termina al final de las 8 reuniones y que el cliente ha adquirido un nivel de utilización de la técnica de modo autónomo y la capacidad de definir con claridad los resultados deseados, de asumir la responsabilidad de cumplir las acciones necesarias para lograrlos y de aprender de sus propias acciones.

## **LO ESPECIFICO DEL PROGRAMA DE FORMACION Y CERTIFICACION COMO COACH DE SUN**

- Nuestro programa de formación y certificación de coach profesional está proyectado y se imparte de modo individual, aunque algunas partes pueden darse en pequeños grupos.
- Esta opción garantiza una atención personalizada para la valoración de las capacidades del coach que está en formación.
- Nuestro programa tiene una eficacia consolidada demostrada desde sus inicios con el curso impartido en Londres desde 1981, del cual mantiene su estructura de fondo.
- Nuestros coaches reconocen la importancia de la dimensión espiritual del ser humano, entendida esta como la vivencia individual del presente en continua conexión con el entorno e integrada en todas las dimensiones de su vida.
- La estructura personalizada del programa, y por tanto de su flexibilidad, resulta especialmente útil para satisfacer las exigencias de organización del tiempo del coach en formación y para garantizar que viva plenamente su vida.

## **ESTRUCTURA Y DURACION**

El programa se desarrolla durante un período de tiempo estimado de un año. La duración depende de tus competencias iniciales, del tiempo que quieras dedicar al estudio y de cuándo puedas comenzar a trabajar con tus propios clientes. De hecho, el programa finaliza tras haber completado la formación del programa de coaching y haber facilitado al menos tres procesos con clientes.

**La primera parte** del programa se desarrolla durante 4/5 meses e incluye 9 reuniones, en intervalos de 2/3 semanas, con una duración de 2 horas cada reunión y apoyo continuo y personalizado entre reuniones.

Una vez completado el programa de coaching individual se puede acceder a **la segunda parte** del programa, durante la cual aprenderás a utilizar la metodología del Success Coaching Program con tus clientes. Durante el programa aprenderás, entre otras cosas, a utilizar e integrar en tu propio estilo de coaching las competencias fundamentales del coach, definidas por la ICF (International Coach Federation), y los principios del Coaching para el Exito de SUN.

Algunas partes del programa se pueden desarrollar bien de forma individual o en pequeños grupos, con tu formador y seguirán el ritmo que elijáis entre todos/ambos.

La duración mínima de la segunda fase es de 5/6 meses, teniendo en cuenta que en este período, trabajarás, supervisado por tu formador, con, al menos, tres clientes.

El pago por la participación en el Programa de Formación y Certificación como Coach puede realizarse de forma gradual (en cuotas) siguiendo un programa acordado con tu formador.

El lugar donde se lleve a cabo dicho programa también será decidido de mutuo acuerdo entre el formador y los alumnos

## **PRINCIPALES CONTENIDOS**

Parte I:

Experimentar y aprender las técnicas y el proceso de Coaching de SUN

Dado que nuestro programa, tanto en términos de procesos como de técnicas, es único en su género, es importante experimentarlo en uno mismo antes de utilizarlo con los demás.

Tu experiencia y aprendizaje de las técnicas de coaching individual durará entre 4 y 5 meses y se desarrollará a lo largo de 8 reuniones de dos horas de duración, en intervalos de 2-3 semanas y una serie de intercambios vía teléfono y correo electrónico.

Durante el proceso podrás comenzar a trabajar con tu Master Coach, si lo deseas, en la planificación de una manera eficaz de tu

profesión de coach. Esta parte puede solaparse con el inicio de la Parte II.

## Parte II:

### Técnicas e Instrumentos de SUN

Aprenderás a utilizar las técnicas específicas de SUN y a desarrollar las competencias básicas del coach profesional, siguiendo los estándares definidos por la ICF. Aprenderás a ser congruente con los principios que inspiran nuestro modelo de coaching y comenzarás a planificar y desarrollar tu actividad profesional como coach.

### Practicum.

Cada coach en formación debe realizar una investigación personal (practicum) con el apoyo de su formador. El practicum versará sobre algún área de tu vida y te permitirá utilizar la mayor parte de las técnicas y de los procesos de coaching en ti mismo. El practicum se extenderá a lo largo de todo el proceso de certificación y ocupará entre 10 y 30 horas, aparte de las reuniones propias con tu formador.

### Observación de tu estilo de coaching y desarrollo de las competencias del coach.

Realizarás el programa de Success Coaching con al menos, 3 clientes de pago, bajo la supervisión de tu formador. Están previstas, al menos, 31 horas de supervisión y de práctica a través de role play, y en total más de 85 horas para competencias útiles al coach en diferentes contextos de coaching. Para esta actividad podrás valerte de teléfono, e-mail, fax. Tu formador será, durante esta fase, tu Mentor Coach.

### El Programa de Success Coaching. Administración y Acreditación

Revisar todo el contenido del programa y aprender el proceso de gestión de las reuniones de coaching, requiere al menos 125 horas, y depende de tu experiencia previa, de tu actuación con tus clientes, de tu estilo de aprendizaje y del tiempo que dediques al

programa. Durante este período trabajaremos en todo el programa de Success Coaching utilizando, como punto de partida, el manual de más de 300 páginas específicamente elaborado para los coaches en formación.

Desarrollarás tu propio plan de negocio, tu propia estrategia de marketing y tu propia visión de la profesión de coach. Aprenderás el código ético y los aspectos legales de nuestra profesión y podrás desarrollar tu propio sistema de organización y administración, fundamentales para sacar adelante con éxito tu actividad como Success Coach.

Al final del programa habrás obtenido el resultado más importante: Habrás adquirido y desarrollado las competencias de los coaches excelentes.

El “Programa de Formación y Certificación” de Success Unlimited Network® está acreditado por la International Coach Federation (ICF). La acreditación ACTP de la ICF se concede a aquellos programas que satisfacen rigurosos requisitos profesionales establecidos por la ICF para los programas de formación de coaches profesionales. El diploma de un programa acreditado como el nuestro satisface los requisitos necesarios para la certificación individual del coach en lo relativo a horas de formación, mentor coaching y superación de un examen aprobado por la ICF. La acreditación no garantiza la eficacia de la formación ni la habilidad de los alumnos para llevar a cabo una práctica exitosa del coaching.

El cumplimiento del programa de SUN te permitirá obtener la certificación como Coach SUN Certificado y entrar a formar parte de la red internacional de personas que comparten el objetivo de servir al mundo con su trabajo. Con tu certificado de SUN Coach y 750 horas de experiencia como coach con tus propios clientes, podrás solicitar a la ICF la acreditación como Professional Certified Coach (PCC). Si quieres también podrás optar a la certificación previa de Associate Certified Coach (ACC) de la ICF, tras 60 horas de formación, el aprobado del examen intermedio y 100 horas de experiencia con clientes de coaching.

## **RESUMEN DEL PROGRAMA DE CERTIFICACION**

125+ horas de curso individual o en pequeños grupos.  
Acuerdo escrito de aceptación del código ético, el estándar de conducta profesional, y licencia de utilización de las técnicas y materiales específicos de Success Unlimited Network, L.L.C ®.

### **- CURSOS DEL PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE SUCCESS UNLIMITED NETWORK ©, L.L.C.**

#### **Módulo I: Herramientas y técnicas SUN**

1. Revisión de la experiencia de la Parte I.
2. Diseñando los objetivos de aprendizaje/los resultados susceptibles de coaching.
3. ¿Qué es un coach?
4. Comprendiendo el proceso de coaching (teorías y conceptos).
5. Gestionando las reuniones (interna y externamente).
6. Reconocimiento.
7. Técnicas de coaching de SUN.

#### **Módulo II: Construyendo tu propio negocio**

1. Negociando los acuerdos.
2. El negocio de coaching.
3. Marketing.

#### **Módulo III: Ética, competencias básicas, practicum, supervisión y examen intermedio.**

1. Definiciones de la ICF, ética, estándares profesionales, competencias

clave.

2. Competencias básicas y principios de coaching.

3. Gestionando el progreso y la responsabilidad.

4. Aplicación y retroalimentación.

5. Practicum de SUN (25 horas de trabajo propio fuera del aula).

#### **Módulo IV: Competencias avanzadas y examen final.**

1. Contribuyendo a la profesión de coaching.

2. Competencias avanzadas en coaching.



## **DESCRIPCION DEL PROGRAMA:**

### **- MÓDULO I : HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS SUN.**

#### **Título del curso: Revisión de la experiencia de haber recibido coaching**

Objetivos del curso: comprender la relación existente entre el proceso de coaching y la capacidad de obtener resultados y bienestar; explorar qué funciona bien y qué no funcionó bien desde la perspectiva del coaching, revisar los elementos necesarios para un coaching efectivo.

Metodología didáctica: discusión, preguntas y respuestas.

Fuentes de aprendizaje: competencias clave de la ICF, el modelo conceptual TWIST, *Coaching With Spirit (CWS)*.

Competencia(s): crear conciencia, diseñar acciones.

Descripción: el coach revisa la experiencia de haber recibido coaching, los éxitos y los retos enfrentados, los procesos, las técnicas, la relación en coaching, lo que sustentó el proceso, lo que ralentizó el proceso, conexiones entre el aprendizaje y el proceso de coaching, observaciones y aprendizaje.

Número de horas: 2

#### **Título del curso: Diseñando objetivos de aprendizaje/resultados susceptibles de coaching**

Objetivo del curso: aprender cómo obtener y escribir resultados susceptibles de coaching sobre el hacer y el ser. Uso del presente, enunciados afirmativos, mensurables, realistas con cierta flexibilidad, alcanzables por el cliente.

Metodología didáctica: discusión, preguntas y respuestas, Tele-Classes.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, simulación de un exploratorio con clientes, formulario de información sobre el cliente, modelo conceptual TWIST.

Competencias: diseño de acciones.

Descripción: los coaches aprenden a utilizar e interpretar el formulario del exploratorio y la ficha de información del cliente, incluyendo objetivos de aprendizaje, obstáculos, prioridades,

expectativas, definición de éxito hecha por el cliente, autoevaluación por parte del cliente de las 12 áreas de la vida, informe del cliente sobre su situación actual.

Los temas tratados incluyen lenguaje, tiempo verbal utilizado, cómo se mide el éxito, determinación de qué técnicas son adecuadas para los objetivos del cliente. Forma de expresar el pensamiento, modo de establecer con el cliente los objetivos a dos tres semanas y cinco meses, expresar y definir los objetivos de manera mensurable, distinguir entre los resultados de hacer y de ser.

Método de evaluación: retroalimentación verbal, examen intermedio.

Número de horas: 2

### **Título del curso: ¿Qué es un coach?**

Objetivo del curso: entender los límites del coaching con respecto a otras profesiones, aprender la ética y los estándares de conducta que se esperan en nuestra profesión, identificar las cualidades de los coaches excelentes, aprender la historia del coaching, aprender el papel en nuestra asociación y sus beneficios, explorar lo que supone ser un coach.

Metodología didáctica: pequeñas charlas, discusión, juegos de rol, modelos de comportamiento, folletos, ayudas visuales, cuestionario.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, cap. 1,2 y 10; *Coaching with Spirit*, pp. 3,13,16.

Competencias: cumplimiento de las normas éticas y profesionales, presencia en el coaching, establecimiento de confianza e intimidad, modelo VKA de PNL básica.

#### Descripción:

Define y comienza a monitorizar 14 cualidades de un coach excelente.

Valores de los coaches.

Filosofía del coaching.

Historia del coaching.

La asociación profesional ICF, beneficios de sus miembros y otros recursos.

Credenciales (ACC, PCC, ICC, CEC, MCC) y proceso de certificación.

Distinciones entre coaching y terapia, gestión de la carrera profesional, counseling, consultoría, entrenamiento, mentoring, dirección de empresas, etc.

Creación de la propia visión personal para hacer este trabajo, incluyendo la identificación de las áreas deseadas para el crecimiento, las formas de contribuir a través del coaching y las áreas de interés para la especialización.

Principios de la PNL y ejercicios para establecer rapport y para desarrollar una relación con el cliente.

Método de evaluación: análisis de grafos, test verbal, revisión de las tareas. Informe de calidad del coach cada dos semanas, instrumento SUN para la adquisición de las competencias clave de la ICF. Examen intermedio.

Número de horas: 1

### **Título del curso: Comprendiendo el proceso de coaching (teorías y conceptos)**

Objetivo del curso: aprender algunos de los fundamentos teóricos y filosóficos de la profesión.

Metodología didáctica: pequeñas charlas, conferencias CIT, lecturas, discusión, ayudas visuales para los modelos, formularios.

Fuentes de aprendizaje: lista de lecturas recomendadas (vease bibliografía del manual SUN); Simply Live it Up (Accelerated Whole Mind Learning and Information Age Processing chapters 10 and 11 ); Timothy Gallwey, The Inner Game of Work, Bob Fritz, Technologies for Creating, Peter Kline, The Everyday Genius, (Integrative Learning), Coaching With Spirit chapters 1-6.

Descripción: discusión de las distintas teorías y conceptos que han evolucionado en el coaching enfatizando aquellos desarrollados por figuras prominentes del coaching (Leonard, Whitworth, Whitmore, Hudson, Witherspoon) así como de la teoría del aprendizaje, la PNL, y de los principios del aprendizaje acelerado. Modelo TWIST de Towmey, Context Model, algunos estilos y teorías del aprendizaje, incluyendo la MBTI.

Método de evaluación: revisión de las tareas hechas en casa.

Número de horas: 2.

## **Título del curso: Gestión de las reuniones (externa e interna).**

Objetivo del curso: aprender acerca del proceso de reunión con el cliente. Interno (ritmo físico y comprobaciones) y gestión externa (horario, frecuencia de las reuniones).

Metodología didáctica: juegos de rol, discusión.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, capítulos 2 y 9.

Competencias: establecimiento del acuerdo de coaching, planificación y diseño de objetivos, gestión del progreso y responsabilidad, establecimiento de confianza e intimidad con el cliente, presencia en coaching.

### Descripción:

externa: gestión del tiempo, creación de un plan de coaching, revisión de la documentación actualizada del programa de cliente previa a cada reunión, fluidez de la reunión, manejo de las cuestiones logísticas administrativas, revisión de los logros del cliente, co-creación de la agenda, ajuste de planes para acomodarse a la realidad del cliente, manejo de las interrupciones, obtención de compromiso, determinación de prioridades, apoyo para la toma de riesgos, cuándo derivar el caso a otro profesional, evaluación del progreso en cada reunión a través de la revisión del cuestionario introductorio y de la focalización en las necesidades vigentes del cliente usando el Juego de los Resultados para mantener al cliente en su proyecto, mantener el foco en los resultados prioritarios que ha elegido el cliente para las siguientes 2-3 semanas, y los resultados que el cliente se ha comprometido a alcanzar en los cinco meses que dura el programa de coaching, así como las responsabilidades del cliente y el coach.

Interna: gestión del tiempo, utilizando la energía interna de una manera eficaz mediante la percepción de la energía, creando y clarificando esa energía, utilizando la intuición, tomando riesgos, siendo flexible, confrontando (a través del cariño), fijando límites y fronteras, creando un espacio seguro para las distintas perspectivas que se puedan derivar del aprendizaje del Juego de los Resultados, creando un espacio de curiosidad y reflexión para el desarrollo de las Claves para Ganar, catalizando perspectivas diferentes, utilizando el sentido del humor, la exageración y la ligereza de espíritu.

Método de evaluación: instrumento SUN de evaluación de las competencias clave de la ICF y observaciones.

Número de horas: 3.

### **Título del curso: Reconocimiento.**

Objetivo del curso: comprender la distinción entre dar una retroalimentación útil y el reconocimiento. Entender lo inapropiado de actuar como un animador o animadora. Atender a dar el reconocimiento que mueve al cliente hacia un aprendizaje sostenible.

Metodología didáctica: lecturas recomendadas. Juegos de rol.

Fuentes de aprendizaje: artículo de Teri-E Belf Acknowledging the Coach's Way, capítulos 7 de *Simply Live it Up*.

Competencias: comunicación directa, presencia en coaching.

Descripción: cómo dar reconocimiento utilizando CHA (conocimiento, habilidades, actitudes) de modo que el cliente pueda aumentar su conciencia respecto a sus fuerzas y sus dones, reconociendo los éxitos sin vacilar (¿porqué no motivar a los clientes?). Utilizar el Ciclo de Productividad enfatizando la fase de Reconocimiento.

Método de evaluación: instrumento SUN de evaluación de las competencias clave de la ICF. Examen final.

Número de horas: 2.

### **Título del curso: Técnicas de coaching de SUN.**

Objetivo del curso: aprender a utilizar las técnicas de SUN desde el punto de vista del coach.

Metodología didáctica: cuestionario de las cualidades de un coach excelente, revisión, discusión, pequeñas charlas, demostraciones, Juego de los Resultados con clientes simulados, cuaderno de trabajo y hojas de tarea para casa. Durante el proceso de certificación del alumno CIT, éste registra sus aprendizajes y crea un cuaderno de claves para el coaching.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, capítulos 7 y 20 (otras herramientas y técnicas de diagnóstico y evaluación SUN), manual

SUN, capítulos 4, 5, 6, 7,8, y cualquiera de los libros de Timothy Gallwey sobre el Inner Game of.... Y los capítulos 4, 5 y 7 de CWI.

Competencias: el Juego de los Resultados es el proceso SUN para la investigación y las preguntas potentes, para diseñar acciones, planificar y diseñar objetivos, para gestionar el progreso y la responsabilidad. El Juego del Bienestar es el proceso SUN para la presencia en coaching y para el coaching sobre la toma de conciencia interna. Las Claves para Ganar es el proceso SUN para la comunicación directa, la escucha activa, el diseño de acciones, y para crear conciencia.

Descripción: se presentan las técnicas centrales SUN de un modo conceptual a través de tres juegos de rol, observación y aplicación con clientes.

### **El enfoque SUN:**

1. Propósito de vida, visiones, elecciones de vida, lista de posibilidades anuales, objetivos que me comprometo a alcanzar, próximas acciones a llevar a cabo.

2. El Juego del Bienestar.

3. Las Claves para Ganar.

4. El Juego de los Resultados.

Método de evaluación: Juego de los Resultados del alumno CIT, revisión de los juegos de resultados del cliente. Análisis de las cualidades de un coach excelente, revisión del cuaderno de las claves del coaching, examen final.

Número de horas: 16.

## **- MÓDULO II : CONSTRUYENDO TU PROPIO NEGOCIO.**

**Título del curso: Negociando el acuerdo.**

Objetivos del curso: entender los principios y procesos de negociación, y no de venta, útiles para aprender cómo explicar un acuerdo de coaching.

Metodología didáctica: juegos de rol, discusión, retroalimentación verbal, conferencias SUN.

Fuentes de aprendizaje: casos preparados, manual SUN, capítulo 2.

Competencias: establecimiento del acuerdo de coaching.

Descripción: crear, entender, y utilizar el acuerdo/contrato de coaching de SUN, los plazos de pago, la logística y las tarifas.

Discusión y entendimiento de la normas legales.

Contrato para los servicios de coaching.

Parámetros de la relación de coaching.

Determinación de si el cliente es susceptible de coaching.

Método de evaluación: retroalimentación verbal, contrato SUN firmado, modo aceptable de demostración.

Número de horas: 1.

### **Título del curso: El negocio de coaching.**

Objetivo del curso: montar un negocio de coaching.

Metodología didáctica: juego de preguntas y respuestas, discusión, estudio de casos.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, capítulo 2, hojas de trabajo, formulario para la semana ideal, proyectos financieros, día del plan de negocio.

Descripción: fundamentos del negocio.

Responsabilidades del cliente, del colega y del coach.  
Contactos entre reuniones.

Utilización de formulario SUN de actualización del cliente para planificar los encuentros, registrar el progreso del cliente, llevar un seguimiento de las tareas asignadas, y formularios de evaluación.

Creación del archivo del cliente, cómo organizarse, qué guardar, cuánto tiempo guardarlo desde un punto de vista legal.

Creación del Sistema Tickler de Archivo (con avisos o recordatorios) para el seguimiento de futuros clientes.

Gestión financiera. Incluye la creación y el uso del formulario de pagos SUN para las transacciones financieras, el sistema

de contabilidad, la facturación, las tarifas por referencia de otros, y el establecimiento de cuentas bancarias.

Equipo y accesorios necesarios para iniciar operaciones.

Creación y uso de formulario de seguimiento para personas de contacto y reuniones con clientes.

Establecimiento del plan de negocio y de la estrategia de marketing, incluyendo provisiones financieras.

Discusión de las responsabilidades, seguros, licencias de negocio y uso de la marca registrada y del logo.

Los nueve procedimientos SUN para el coaching y los siete procedimientos de administración SUN que incluyen asuntos relativos a la cancelación, la interrupción del coaching y temas de contrato, así como los estándares para entornos de aprendizaje aceptables.

Aprendizaje de las raíces de SUN, la declaración de la misión SUN, la visión comunitaria, los valores y la filosofía SUN.

Método de evaluación: el coach hace seguimiento del progreso en la Business Checklist y revisa el plan de negocio, la estrategia de marketing, los deberes asignados para casa relativos al manual SUN, la inspección visual de planes y formularios, y sus declaraciones de compromiso.

Número de horas: 12+ (tanto tiempo como lleve).

**Título del curso: Marketing.**

Objetivo del curso: aprender el proceso de marketing enfatizando la importancia espiritual de la atracción y la conexión.

Metodología didáctica: revisión y discusión de los materiales escritos, tareas asignadas, demostraciones y juego de roles.

Fuentes de aprendizaje: manual SUN, capítulos 2 y 3. *Coaching with Spirit*, capítulo 7, páginas 152-168.

Competencias: comunicación directa.

Descripción: los coaches aprenden el exploratorio, incluyendo: la descripción del proceso de coaching de SUN, beneficios y resultados de los clientes, desarrollo de la posible relación de confianza con el cliente, creación de un entorno seguro para llevar a cabo el coaching, discusión del contenido y las técnicas de coaching y su eficacia



para ayudar al cliente a obtener sus resultados, la manera de conducir una demostración de lo que sería una experiencia de coaching, cómo definir el compromiso del cliente para el cambio y el aprendizaje. Cómo presentar la hoja de información del cliente.

Método de evaluación: revisión escrita y retroalimentación de tres formularios del exploratorio, éxito obtenido al conseguir tres clientes.

Número de horas: 17.

### **- MÓDULO III: ÉTICA, COMPETENCIAS BÁSICAS, PRACTICUM, SUPERVISIÓN, EXAMEN INTERMEDIO.**

**Título del curso: Definiciones de la ICF, ética, competencias básicas.**

Objetivo del curso: aprender la definición de coaching de la ICF, las normas éticas y los estándares que gobiernan nuestra profesión. Identificar las competencias centrales.

Metodología didáctica: pequeña charla, discusión, juegos de rol.

Fuentes de aprendizaje: documentos de la ICF, manual SUN, capítulos 1 y 9, noticias sobre ética de la ICF.

Competencias: cumplimiento de las claves éticas y de los estándares profesionales.

Descripción: presentación de:

Competencias centrales de la ICF.

Ética del coaching de la ICF, conocimiento y jurisdicción legal.

Estándares de la conducta profesional de la ICF.

Definiciones de coaching de la ICF.

Método de evaluación: declaración de compromisos firmada.

Número de horas: 3.

**Título del curso: Competencias centrales básicas y principios del coaching.**

Objetivo del curso: examinar en gran detalle cada una de las competencias clave para el coaching. Experimentar una demostración de cada competencia.

Metodología didáctica: discusión, juego de preguntas y respuestas, pequeña charla, juegos de rol preparados, juegos de simulación, ejemplos de comportamiento, retroalimentación, demostraciones públicas en reuniones prácticas mensuales con coaches de SUN y otras escuelas, conferencias CIT.

Fuentes de aprendizaje: documentos ICF, manual de SUN, capítulos 1, 9. *Coaching with Spirit*, páginas 3, 20,32-40, 54-5, 62-66, 83-93, 106-110, 127-130.

Competencias: escucha activa, preguntas potentes, comunicación directa, establecimiento de confianza e intimidad con el cliente, presencia en el coaching, creación de conciencia, diseño de acciones, planificación y fijación de objetivos, gestión del progreso y la responsabilidad.

Descripción: presentar las competencias centrales de la ICF y los principios SUN que son congruentes con dichas competencias, y discutirlos. Un mínimo de 11 ejemplos que son presentados como juegos de rol por el formador y en el que el alumno CIT actúa como coach. Los juegos de rol se centran en una competencia en concreto. A lo cual sigue la retroalimentación y la discusión. Se han desarrollado numerosos ejercicios de carácter visual, auditivo y corporal, que capacitan al alumno CIT para entender y aprender las competencias utilizando técnicas de aprendizaje integrado.

## **Principios**

Para las preguntas potentes: el personaje Colombo, reenmarcación, el porqué de la pregunta.

Para la escucha activa: el referente yo-tú, el ritmo, la autenticidad del espejo y la congruencia, contextos internos y externos.

Para la creación de conciencia: lavado mental, la huída, el juego de los colores RAS (reform), el continuo absoluto, el cambio de creencias internas, el anclaje, el "más importante que el tema de ahora".

Para la comunicación directa: lenguaje E-priming, utilización de metáforas.

Para el diseño de acciones: pensamiento orientado a los próximos pasos, el juego de llevar a caballito.

Para el establecimiento de confianza e intimidad: acompañamiento, estar autorizado para... (entitlement).

Método de evaluación: el instrumento SUN de adquisición para las competencias centrales de la ICF. Retroalimentación oral. Examen oral intermedio con dos juegos de rol diferentes.

Número de horas: 24.

### **Título del curso: Gestionando el progreso y la responsabilidad.**

Objetivo del curso: aprender y practicar la habilidad de mantener el proceso de coaching en movimiento permitiendo una mayor cantidad de oportunidades para que el cliente aprenda a reconocer su propia responsabilidad sobre las elecciones realizadas.

Metodología didáctica: discusión, demostraciones, juegos de rol simulados, ejemplificación de comportamiento.

Fuentes de aprendizaje: *Simply Live it Up*, páginas 65-75; manual SUN, capítulo 5, *Coaching with Spirit*, páginas 20, 32-33, 35, 54-55, 83-89, 106-110, 127-130 y todos los instrumentos de adquisición de SUN.

Competencias: diseño de acciones, planificación y fijación de objetivos, gestión del progreso y la responsabilidad.

Descripción: los coaches adquieren su maestría para facilitar al cliente la creación y el análisis del Juego de los Resultados. Discusión y aplicación del 100% de responsabilidad sobre los resultados, cómo enseñar al cliente a manejar los principios de aprendizaje cuando no se han conseguido los resultados, mantener al cliente en su responsabilidad con los resultados no obtenidos (con cariño), revisión de los juegos de resultados bisemanales del alumno CIT, revisión bajo supervisión de los juegos de resultados bisemanales de los clientes y tres juegos de rol.

El Juego de los Resultados es una técnica SUN elemental para la investigación y las preguntas potentes, para el diseño de acciones, la planificación y la fijación de objetivos, y para gestionar el progreso y la responsabilidad.

Prestar atención a nuestro lenguaje proporciona iluminación sobre cómo están las cosas en este momento y cómo las deseamos, y está directamente relacionado con el modo en que los coaches pueden guiar de manera eficaz a los clientes para alcanzar los resultados deseados. El Juego de los Resultados, una herramienta

que permite llevar un seguimiento de cómo piensan y hablan los clientes, muestra cómo la realidad presente procede de nuestros propios pensamientos. Además proporciona un mecanismo para monitorizar el éxito, identificar el grado en que uno elige vivir siguiendo su propósito, le capacita para sentirse reconocido por lo que haya alcanzado, le recuerda aprender de la experiencia, crea conciencia acerca del equilibrio entre ser y hacer, proporciona una motivación extra (energía) cuando es necesaria, y ofrece oportunidades de comprobarlo en todas las áreas de la vida para promover las elecciones proactivas y priorizarlas. Cuando se juega el Juego de los Resultados, los clientes aprenden cómo influir en la realidad e incrementar la responsabilidad haciéndose cargo de sus propias vidas.

La certificación incluye formación teórica, desarrollo, procesamiento y análisis (a corto y largo plazo) del Juego de los Resultados. Los coaches crean y procesan sus propios juegos de los resultados, trabajan con ejemplos de juegos de los resultados procedentes de los clientes, se implican en los juegos de rol para procesar juegos de los resultados simulados y a ser observados mientras trabajan con los juegos de los resultados de los clientes.

Método de evaluación: análisis de los juegos de los resultados de los alumnos CIT, Test del Juego de los Resultados, Test del Juego de los Resultados simulados, instrumentos SUN de adquisición para las competencias centrales de la ICF. Examen final.

Número de horas: 10.

### **Título del curso: Aplicación y retroalimentación.**

Objetivo del curso: experimentar el proceso de hacer coaching con clientes simulados utilizando los juegos de rol, y coaching real bajo supervisión con clientes de pago, recibiendo retroalimentación del formador, recogiendo claves para el coaching de todo aquello que se hizo bien, y discusiones sobre lo que se puede hacer mejor.

Metodología didáctica: práctica de habilidades, juegos de rol, experimentación directa del coaching, observaciones, discusión y retroalimentación.

Fuentes de aprendizaje: revisión y estudio del manual SUN, *Coaching with Spirit & Simply Live it Up*.

Competencias: las 11 competencias centrales de la ICF.

Descripción:

### **Aplicación**

El alumno CIT hace coaching a tres o más clientes durante todo el programa de formación de SUN, incluyendo las ocho reuniones de coaching espaciadas unas dos o tres semanas y con una duración de dos horas cada una. Las discusiones relativas a la revisión de la planificación, la estrategia y la competencia ocurren antes de la mayoría de las reuniones del alumno CIT con sus tres o más clientes que son supervisados durante la certificación. La retroalimentación y la discusión se realiza después de la reuniones. Las observaciones pueden durar entre 30 y 120 minutos dependiendo de la complejidad del juego de rol, y pueden realizarse con clientes reales o, bajo ciertas circunstancias (como, por ejemplo, que el cliente no acepte ser observado por otros) pueden realizarse con clientes simulados. La retroalimentación a través de teléfono o Internet se ha convertido en frecuente, especialmente cuando las condiciones climáticas, tormentas etcétera hacen imposible reunirse en persona.

### **Retroalimentación.**

Los alumno CIT aprenden cuándo y cómo utilizar los formularios de evaluación SUN correspondientes a la cuarta y octava reuniones, el manual SUN y las hojas de seguimiento y planificación. El alumno CIT proporciona a su formador copias de las hojas de evaluación del cliente correspondientes a la reunión cuarta y octava, así como las hojas de información del cliente de sus tres o más clientes para ser revisadas y discutidas. El alumno CIT aprende cómo revisar el programa, a verificar si el cliente se siente satisfecho con el coaching y si tiene la capacidad necesaria para mantener, generalizar y aplicar lo que ha aprendido durante los cinco o seis meses.

Método de evaluación: instrumento de evaluación SUN para la medida de las competencias centrales de la ICF. Examen final.

Número de horas: 15.

### **Título del curso: Practicum SUN.**

Objetivo del curso: diseñar e implementar un proyecto que capacita al alumno CIT a aumentar su presencia en el coaching, su

competencia y su dominio. El procedimiento implica la revisión e integración del proceso de coaching en su totalidad.

Metodología de aprendizaje: pequeñas charlas, discusión y retroalimentación, experiencial.

Competencia: a determinar por el formador y el alumno CIT.

Descripción: el alumno CIT y el formador identifican las competencias más débiles o las inconsistencias en el comportamiento y diseñan un proyecto que permita al alumno CIT aumentar su competencia y su dominio. El procedimiento implica la revisión e integración del proceso de coaching. Entre los elementos requeridos en el practicum se incluyen aspectos del propio proceso de coaching.

Método de evaluación: instrumento de evaluación del practicum de SUN.

Número de horas: 2, de tiempo total de supervisión a lo largo de toda la certificación. El alumno CIT le dedica unas 25 horas de tiempo fuera de la clase.

## **- MÓDULOS IV: COMPETENCIAS AVANZADAS Y EXAMEN FINAL.**

**Título del curso: Contribución a la profesión del coaching.**

Objetivo del curso: explorar las maneras en que los coaches pueden contribuir a la evolución y al avance de nuestra profesión, siendo un embajador de la misma en todo momento.

Metodología didáctica: discusión con el fin de informar y animar al alumno CIT para que se implique como miembro activo de la profesión.

Fuentes de aprendizaje: artículos sobre coaching, correo y noticias de la ICF.

Descripción: maneras de contribuir a la profesión.

Información de contacto de la ICF, la asociación, su organización y estructura, comités, iniciativas (pasado, presente, y futuro), conferencias, beneficios, etc..

La importancia de mantenerse al tanto de los temas del coaching, las nuevas tendencias, teorías y enfoques.

Asistencia a seminarios y conferencias para el desarrollo personal.

Publicación de artículos, conferencias, etcétera.

Percepción pública del coaching y de la comunidad SUN.  
Elementos de educación permanente de SUN (ciclos de aprendizaje en el coaching, reuniones internacionales y anuales, prácticas mensuales sobre habilidades).

Número de horas:1.

### **Título del curso: Competencias avanzadas del coaching.**

Objetivo del curso: realizar experiencias en las que demuestren las competencias del coaching con una amplia variedad de clientes simulados y con distintos tipos de cuestiones planteadas, incrementar el grado de flexibilidad y adaptabilidad del alumno CIT, lo que requiere que éste resuelva problemas y la elección entre múltiples alternativas de comportamiento en cada momento.

Metodología didáctica: juego de roles, discusión, revisión y retroalimentación, demostración pública en las reuniones anuales o en las sesiones prácticas sobre habilidades.

Competencias: ética, establecimiento del acuerdo de coaching, escucha activa, preguntas potentes, comunicación directa, establecimiento de confianza e intimidad con el cliente, presencia en el coaching, creación de conciencia, diseño de acciones, planificación y fijación de objetivos, gestión del progreso y de la responsabilidad.

Descripción: revisar todas las competencias centrales de la ICF y aplicarlas a través de 10 o más prácticas en juego de roles con el formador y actuando el alumno CIT como coach. Juego de roles diseñado para demostrar múltiples competencias con clientes simulados en situaciones más complejas.

Método de evaluación: el instrumento SUN de evaluación para las competencias de la ICF se utiliza para evaluar los juegos de roles desarrollados con el fin de demostrar las 11 competencias centrales de la ICF. Se proporciona retroalimentación y si el alumno CIT alcanza una puntuación por debajo del 75% en alguna de las competencias se vuelve a intentar con otro juego de roles con el fin de revisar las competencias que tienen un nivel insuficiente. Se vuelve a la retroalimentación. Se pasa el examen final.

Número de horas: 12.

**Cientes de coaching.**

El alumno CIT hace coaching a tres o más clientes durante cinco o más meses bajo supervisión, con reuniones en persona de dos a cuatro horas de duración y con acceso telefónico y contacto vía e-mail ilimitados que podrían alcanzar unas 4 a 6 horas mensuales.

Nota: el coach debe hacer el programa de coaching completo de SUN a tres o más clientes (18 horas con cada uno).

Número de horas: 54 horas de coaching bajo supervisión.