

Boletín de inscripción edición ESPAÑA 2021

Programa de FormAcción al COACHING SISTÉMICO

**Programa METASYSTEME de Alain Cardon 152 horas
(112 horas ACSTH por la ICF)**

Apellidos:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>
Empresa:	<input type="text"/>	Nº IVA:	<input type="text"/>
E-mail :	<input type="text"/>	Móvil:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>		
Ciudad,	<input type="text"/>		
CP :	<input type="text"/>		
País:	<input type="text"/>		



**Programa de FormAcción al
Coaching Sistémico**



4 Movimientos entrelazados

01	02	03	04
<p>Movimiento Desaprender nuestros hábitos y crear nuevos hábitos (63 horas ACSTH de la ICF)</p> <p>El desarrollo y la potencia de la consciencia sistémica La postura baja sin intención Lo fractal De lo local a lo global y de lo global a lo local, el GloCal</p>	<p>Movimiento Aprender a crear espacio de crecimiento gracias a otorgar poder (49 horas ACSTH de la ICF)</p> <p>La complejidad de un sistema cuando es equipo y/u organización Las reuniones delegadas no es un concepto El Auto-diagnóstico sistémico individual, equipo y organizaciones. Supervisión sistémica</p>	<p>Movimiento online de prácticas y acciones marketing venta. El coaching es como el Amor, no se explica, se hace.</p> <p>Con tus compañeros de ruta, vas a vivir 200 practicas de coaching sistémico como cliente y 200 prácticas de coaching sistémico como coach. Es andando que se aprende andar</p>	<p>Movimiento Marketing / Venta y recibes 30 horas de coaching Sistémico de equipo con Claude (MCC, 6000 horas de experiencia clientes)</p> <p>10 sesiones online de 1H30 y dos conferencias presenciales (practicas en vivo coaching sistémico individual, de equipo y de organización). Durante todo este momento recibes sesiones de coaching sistémico de parte de Claude enfocadas en la parte venta para que logres tus objetivos con resultados extraordinarios</p>
Fecha	Fecha	Fecha	Fecha
25 y 26 de febrero 2021 25 y 26 de marzo 2021 29 y 30 de abril 2021 26, 27 y 28 de mayo 2021	23, 24 y 25 de junio 2021 22 y 23 de julio 2021 3 días de supervisión 2021 y 2022	Desde el primer día prácticas de 8 minutos entre vosotros. Ejercicios y acciones enfocado en tu marketing y la venta.	Empieza en abril para terminar en febrero del 2022 Dos conferencias en vivo: prácticas y marketing - venta.



Es porque lo vas a vivir que tus clientes lo vivirán



Efficacité et Performance Commerciales

23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues
Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr
SARL au capital de 7 500 € - Siret : 447 624 297 00019 - APE : 7022Z

Información pago del programa

Tarifas:
Inscripciones: **6000€**
Inscripción por adelantado: **4500€**
Inscripción pago de contado: **4500€**

Si estas interesado y nos envías un mensaje ahora mismo. Te ofrecemos el precio **Early Bird** de: **4500€**

**Claude Arribas MCC
Coach Sistémico, Anse**
@ claud.arribas@anse.fr
+33 682 69 70 83
www.anse.fr/español
+33 682 69 70 83

Madrid: Marta Sanguino Lopez
+34 619 72 66 54
@ martasanguinolopez@gmail.com

Barcelona: Marcos Seguí
@ marcsegueward@gmail.com
+34 666 85 44 57

ICF International Coach Federation

ACSTH Approved Coach Specific Training Hours®

Posibilidad de pago en varias cuotas.

Tipo de Pago: 6000 € o 4500 €

Numero de Cuotas que hemos acordado:

DATOS BANCARIOS PARA REALIZAR TRANSFERENCIA:

□ **Pago vía transferencia bancaria**

IBAN : FR76 1348 5008 0008 9120 2484 313

Banco : CAISSE D'EPARGNE. Cuenta : EURL ANSE CONSULTING

Código banco: 13485 Código oficina: 00800 Cuenta n°: 08912024843 Dígito de control: 13 Swift : CEPAFRPP348.

□ **Pago vía transferencia Paypal**

1. Tienes que tener una cuenta creada en Pay Pal.
www.paypal.com
2. Una vez creada la cuenta, vinculas tu tarjeta de crédito.
3. Entrás a “Pay for goods or services” e ingresas el correo electrónico de Claude =>
4. Pones el monto que transfieres.
5. Finalmente revisas y terminas la transacción.



claude.arribas@anse.fr

- **Adjunto remito copia firmada del contrato de formación.**
- **El lugar exacto de la formación le será comunicado con 15 días de antelación a cada sesión.**
- **Número de plazas limitado a un máximo de 24 personas.**
- **Fecha de su transferencia:
Nombre de su banco y
Oficina:**

- **Fecha y firma:**

CONTRATO DE FORMACIÓN EN COACHING SISTEMICO

Edición ESPAÑA 2021

Escuela Metasysteme de Alain Cardon

Reunidos,

De una parte,

ANSE, Le coaching Global
23, rue de la croix de Reboul
34 160 Sussargues
Francia

En lo sucesivo nombrado el organismo de formación

y

De otra parte,

Empresa o nombre de la persona:

Domicilio :

Ciudad y código postal:

En lo sucesivo nombrado el cliente, representado por.....,

Artículo 1º Objeto del contrato

En virtud del presente contrato, el Organismo de formación citado anteriormente se compromete a organizar acciones de formación en las condiciones estipuladas en los artículos que siguen a continuación:

Artículo 2º Índole y características de las acciones de formación

Denominación de la fase práctica: « **Modulo 1: Los Fundamentos en Coaching Sistémico**», « **Modulo 2: Taller de los Procesos Delegados en Coaching de equipos y de organizaciones**», “**Modulo 2: El Auto-Diagnostico sistémico**” y **Acompañamiento comercial colectivo por teléfono (15 horas): 1h30 por mes durante 10 meses, 4h30 de videos de teorías, y 2 conferencias en presencial.**

Tipo de acción de formación: Programa de FormAcción: perfeccionamiento de los conocimientos y desarrollo de las competencias.

Objetivos, Programa y método: ver documento anexo

Artículo 3 Personal formado

La formación indicada anteriormente está destinada a personas en ejercicio de la profesión, ya sea con o sin experiencia: consultores, coach independientes, internos, vendedores, responsables de recursos humanos, formadores, periodistas, particulares.

Participante(s) inscrito(s):

Artículo 4 Organización de la acción de formación

La preparación, el desarrollo, la duración y las características de la formación las define el Organismo de formación.

Formador: Claude Arribas, miembro acreditado en METASYSTEME- Escuela de Formación Alain Cardon.

Idioma: Español

Período: De.....a.....

Duración total del programa de FormAcción es de 152h y se compone de 4 movimientos:

- Movimiento desaprender (63 horas ACSTH de la ICF): cf detalles en anexo
- Movimiento aprender (56 horas ACSTH de la ICF): cf detalles en anexo
- Movimiento de Prácticas
- Movimiento Marketing / Venta (33 horas): cf detalles en anexo

Lugar: MADRID, Espacio Ronda, Ronda de Segovia, 50, Madrid.

Horario: De 9h00-13h30 / 15h00-18h00, es decir 7 horas al día

Artículo 5 Disposiciones financieras

En pago de la prestación de esta acción de formación (Programa de FormAcción), el cliente abonará los siguientes importes a saber 6.000 € o según los acuerdos 4.500€.

Artículo 6 Reglamento, Plazo de retracto

A efectos de considerarse la inscripción como firme, deberá ir acompañada de una transferencia

Se puede pagar en varias cuotas, el número de cuotas que hemos acordado es de:

Los pagos de cada cuota se deberán hacer al principio de cada mes antes del 2 del mes.

Los datos bancarios para realizar las transferencias son:

Pago vía transferencia bancaria

IBAN : FR76 1348 5008 0008 9120 2484 313

Efficacité et Performance Commerciales

23, rue de la Croix de Reboul - Agglomération de Montpellier - 34160 Sussargues

Tél.: 04 67 86 10 04 - Mobile : 06 82 69 70 83 - e-mail : claude.arribas@anse.fr - www.anse.fr

SARL au capital de 7 500 € - Siret : 447 624 297 00019 - APE : 7022Z

Banco : CAISSE D'EPARGNE. Cuenta : EURL ANSE CONSULTING

Código banco: 13485 Código oficina: 00800 Cuenta n°: 08912024843 Dígito de control: 13 Swift : CEPAFRPP348.

□ **Pago vía transferencia Paypal**

1. Tienes que tener una cuenta creada en Pay Pal.
www.paypal.com
2. Una vez creada la cuenta, vinculas tu tarjeta de crédito.
3. Entrás a “Pay for goods or services” e ingresas el correo electrónico de Claude =>
4. Pones el monto que transfieres.
5. Finalmente revisas y terminas la transacción.



claude.arribas@anse.fr

Desde la fecha de la firma del presente contrato por parte del cliente, éste dispondrá de un plazo de 10 días para retractarse y para ello constituirá prueba fehaciente el sello de franqueo (Aviso: la fecha de retracto se deberá producir con una antelación mínima de 30 días al inicio del ciclo). Procederá a informar al organismo de formación de tal decisión de retracto, mediante carta certificada con acuse de recibo. En el citado supuesto, no se podrá reclamar al cliente cantidad alguna y se procederá al reintegro de su depósito de garantía.

Artículo 7 Mínimo de participantes

7 días antes del inicio, Anse, se reserva el derecho de cancelar la sesión o posponerla a una fecha ulterior. En tal caso, se reintegrarán los depósitos de garantía pagados por transferencia a quienes se hubiesen inscrito.

Artículo 8 Ausencias, desistimiento, abandono, anulación

En caso de ausencia de un participante por fuerza mayor, el organismo conservará sobre el coste total, las sumas que realmente haya gastado o comprometido para realizar la citada actuación. En caso de ausencia de un participante no justificado por fuerza mayor acaecida con anterioridad a la formación, el participante no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reintegro. En caso de anulación por parte del organismo de formación, se reintegrarán a los participantes los importes correspondientes a las partes de la formación no impartida.

Artículo 9 Condiciones de facturación, trámites

El importe acordado por las partes como pago de la prestación se facturará en una sola vez. Al concluir la formación, el organismo de formación hará entrega a los participantes de un certificado de asistencia y la factura pagada.

Artículo 10 Resolución de conflictos

En caso de no ser factible la resolución de un conflicto o diferencia entre partes por la vía amistosa, corresponderá al tribunal de Montpellier la competencia exclusiva para entender de este litigio.

Artículo 11 Fecha de entrada en vigor y vigencia del contrato.

El presente contrato entrará en vigor el, siendo su vigencia hasta el.....

Las acciones de formación se deberán desarrollar durante el período de validez del contrato indicado al inicio.

Suscrito en dos copias, a un solo efecto, en Sussargues, en el día de hoy.....de.....de.....

Por ANSE, Claude ARRIBAS

**Por el cliente:
Apellido, firma y sello**

ANSE
23, rue de la Croix de Reboul
34160 SUSSARGUES
Tél. 04 67 86 10 04 - 06 82 69 70 83
SIRET 447 624 297 00019 - APE 741 G

DOCUMENTO ANEXO
PROGRAMA FORMACIÓN
LOS FUNDAMENTOS DEL COACHING SISTEMICO
El auténtico arte del Master Coach

Este programa ha sido elaborado y concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El auténtico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son **facilitados en español** y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas es MCC (Master Coach Certified by ICF) trabaja desde 2004 con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos (salvo el mentoring que no es un programa de formación) homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH- *Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

Público concernido

El programa de formación a los Fundamentos del coaching sistémico – el auténtico arte del Master Coach- presentan un conjunto que se dirige a los coaches y los consultores confirmados como a los principiantes en el oficio. El aprendizaje práctico propuesto puede también concernir a toda persona que desea adquirir técnicas perfectas de comunicación con el fin de utilizarlas en el marco de su actividad de gerente, de reclutador, de vendedor, de consultor, de RR HH, de formador, de periodista, particular, etc.

Duración de la formación

8 días de 7 horas, sea **56 horas** de formación más 1 día de mentoring grupal.

Documento descriptivo

La formación consta de **cuatro fases de 2 días** de formación en los fundamentos del coaching sistémico, y **el día de mentoring grupal** con vistas a obtener una certificación por parte de asociaciones profesionales (I.C.F. por ejemplo).

Meta

Cada uno de las fases de dos días es concebido como un marco de formación y de entrenamiento conductual profundo y práctico. Los participantes podrán concentrarse allí **sobre un aprendizaje real de destreza- savoir-faire** por el entrenamiento dirigido y sistemático de las principales técnicas de comunicación de coaching sistémico tal como pueden ser utilizadas en su oficio.

Objetivos

Establecimiento de los objetivos profesionales por cada participante para desarrollar su práctica profesional y su calendario de desarrollo en un año

- Definición del objetivo profesional.
- Desarrollo de la cartera cliente.
- Desarrollo e identificación de situaciones liderazgo y de comunicación donde el recurso a las habilidades y herramientas de coaching son útiles y eficaces.
- Proyección de asuntos, precio, plan de formación sobre dos años.

Animación:

Los 9 días son facilitados en español por Claude Arribas, MCC (Master Coach Certificado de la ICF). Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

EL SILENCIO SISTÉMICO Y LA ESCUCHA SISTÉMICA (2 días)

La conciencia y presencia sistémica del Master Coach: Creación conjunta con el cliente y para el cliente de su espacio para emerger

¿Cómo crear un “crisol” o un “espacio virtual” de la relación coach-cliente, en la cual éste último dejará emerger su creatividad, su ambición, su poder de acción? ¿Concretamente, cómo hace el coach para proponer una conducta realmente centrada en el desarrollo de la autonomía y de la responsabilidad de su interlocutor? Esta formación propone dos días de trabajo práctico partiendo desde la raíz de la relación de coaching y de la gestión de delegación que se inscribe en un contexto que ha de ser claramente expuesto

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

El programa:

Presentación/inclusión de los participantes, dirección del enfoque de formación de coaching sistémico y reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) así como de los principios que regirán el funcionamiento.

Las herramientas:

Introducción al coaching. Definición del oficio y de las competencias del coaching, el dialogo versus la discusión, el “arte de la conversación”. Las bases fundamentales de la relación de coaching. Introducción progresiva de cada herramienta:

- ❑ La presencia a las resonancias sistémicas, La escucha en cara a cara, al teléfono, en equipo. El silencio y el rol de los espacios y de los vacíos en coaching, la puntuación del diálogo del cliente.
- ❑ La postura de presencia atenta sin intenciones, la creación del entorno de crecimiento compartido, actitudes de acogida y el lenguaje corporal. Conciencias de las formas comunes que comprenden al coach y su cliente. Él soltarse.
- ❑ Las reactivaciones corporales, verbales pasivas y activas. Los huecos y el minimalismo en coaching, el silencio interior, los pasajes tiene vacío, el estrés útil y la exigencia del coach.
- ❑ La reformulación eficaz y las estrategias interruptivas. La gestión de las espirales exploratorias del cliente.
- ❑ La clarificación lingüística, como utilizar las percepciones, los sentimientos, las intuiciones y emociones, la visión ética, la formulación de resonancias sistémicas entra el vivido y el evocado, la acogida de las confusiones anunciadoras de nuevas perspectivas y de soluciones que emergen.

Cada técnica es desarrollada a través de ejercicios realizados en subgrupos y a través de la participación práctica de los participantes gracias a secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Se realiza el establecimiento de los objetivos profesionales para cada participante con el fin de desarrollar su práctica profesional y su calendario de desarrollo sobre un período de un año, así como la definición de su objetivo profesional.

- Desarrollo de la cartera de clientes (primeros clientes - de pago/gratis)
- Desarrollo y marcación de las situaciones de gestión y de comunicación en los que echar mano a las herramientas del coaching son útiles, incluso eficaces.
- Proyección de la cifra de negocio, plan de formación sobre un período de 2 años.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

LA REFORMULACIÓN Y LA EXPRESIÓN DEL MASTER COACH SISTÉMICO (2 días)

Utilizar las resonancias sistémicas para permitir al cliente cambiar el marco de referencia y definir un plan de actuación dinámico, atractivo e innovador. LA REFORMULACION Y LAS PREGUNTAS: La co-creación de nuevas perspectivas.

El trabajo « activo » que depende de la capacidad del coach profesional y del manager que delega, es hacer la pregunta correcta (o un máximo de dos) durante la entrevista. Esta pregunta tiene que dar en el clavo y permitir al interlocutor cambiar de perspectivas, de marco de referencia, de percibir las cosas de manera diferente. Estos dos días de “experimentación” del arte de cuestionamiento pertinente, incluso intensa, se centran en el soporte central de la práctica del coaching y de la gestión de la delegación

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

Programa:

Presentación e inclusión de los participantes, del reajuste del enfoque y de las reglas del juego.

Definición de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Herramientas:

Introducción somera al coaching. Definición de la práctica del coaching (el dialogo versus la discusión). Introducción progresiva de cada herramienta:

- ❑ Las preguntas vinculadas a la expresión de las percepciones, las emociones, los sentimientos y las intuiciones.
- ❑ Las preguntas exploratorias de los objetivos, del marco de referencia, puestas, necesidades, medios del cliente.
- ❑ Las énfasis, la lingüística, el ritmo y la música de las preguntas potentes.
- ❑ Las preguntas simples, los escalpelos, abiertas, cerradas, dirigidas, neutras, retóricas, estratégicas, poderosas, paradójicas, hipotéticas,
- ❑ Las preguntas centradas sobre las soluciones, la acción, el futuro, la positiva,
- ❑ Las preguntas para transformar el marco de referencia del cliente, y del coach,
- ❑ Las preguntas centradas en la personalidad del cliente y en la manera en que afronta los desafíos mas que centrarse en el contenido de su diálogo personal.
- ❑ La práctica de las técnicas de comunicación utilizadas durante la venta de coaching.

Cada técnica se desarrolla a través de ejercicios realizados en subgrupos y a través de la participación práctica de los participantes gracias a secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

EL CONTRATO EN COACHING (2 días)

El contrato en coaching: el establecimiento de acuerdos-clientes, los diferentes tipos y niveles de contratos, niveles de acuerdos-clientes y evitación de determinadas derivas contraproducentes.

Esta fase enfoca la práctica de diferentes tipos y niveles de contratos así como acuerdos con los clientes en coaching y en gestión y trata al mismo tiempo de evitar ciertas desviaciones contra productivas. Los contratos directos y prescritos (el contrato triangular u octogonal) de enfoque, de entrevista, de secuencia sobre un objetivo preciso, de intersección (“homework”), de reuniones, de confrontación y de intervención.

Para los coaches, una parte del trabajo se centrará en la negociación de los contratos y en las mejores estrategias de « venta » del coaching. Una obligación para los coaches, primero, para posicionarse bien en el mercado y luego venderse bien y finalmente saber crear un entorno competente, propicio al crecimiento de los clientes y de los empleados

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h a 18h 00

Programa:

Presentación/inclusión de los participantes, encuadre del enfoque de formación y de las reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Introducción somera al coaching. Introducción progresiva de cada herramienta.

- ❑ Las preguntas para explorar « las necesidades » y los « desafíos » del cliente : clarificación del contrato, medidas e instrumentos de medida
- ❑ Clarificación de acuerdos éticos, de objetivos, de medios.
- ❑ Acuerdos de permisión
- ❑ La negociación en el marco de los contratos triangulares. El contexto político del coaching en empresas y organizaciones. Las cláusulas contractuales centradas en el apoyo “interno” del cliente
- ❑ Los contratos y acuerdo verbales y escritos
- ❑ Las diferentes acuerdos coach-cliente (de enfoque, de entrevista, de secuencia, de intervención, de confrontación, de puesta en obra...).
- ❑ Los cláusulas anti-sabotaje.

Cada herramienta está acompañada de ejercicios prácticos en subgrupos de participación práctica de cada participante en secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Algunos temas complementarios pueden ser tratados:

- ❑ La prescripción de diagnósticos, el coaching de diagnóstico
- ❑ Los acuerdos de sesión y de secuencia
- ❑ La gestión del tiempo de sesiones y de secuencias de coaching.
- ❑ Los acuerdos para las preguntas, las reformulaciones, las expresiones y las percepciones.
- ❑ El contrato de práctica y de puesta en obra, los acuerdos de seguimiento.
- ❑ Ética y deontología del coaching.
- ❑ Los « juegos » de contratos, la modificación de los contratos y la conclusión de los contratos.
- ❑ La concepción individual del contrato de coaching.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

EL MASTER COACH SISTÉMICO Y EL ENTORNO SISTÉMICO DEL CLIENTE (2 días)

Un taller definitivamente práctico en lo que respecta al uso de algunas herramientas lingüísticas, conceptuales, proyectivas y en todos los casos “sistémicas”, con la finalidad de dar una verdadera “profundidad de campo” a su profesión de coach. Este trabajo se centrará en parte en la comprensión de las constelaciones que constituyen el entorno de los interlocutores individuales, de los equipos y de los procesos que las animan. Este taller es una excelente introducción a la complejidad de la gestión así como del coaching individual, de equipos y de las organizaciones.

Organización

Horarios: por la mañana de 9h00 a 13h30 / por la tarde de 15h00 a 18h 00

El programa:

Presentación/inclusión de los participantes, del encuadre del enfoque de formación y de las reglas del juego. Organización de los grupos de trabajo (coach, cliente, observador) y de los principios de funcionamiento.

Las herramientas:

Breve introducción al coaching. Definición de la práctica del coaching (el dialogo versus la discusión) e introducción progresiva de cada herramienta.

- ❑ Las técnicas sistémicas y proyectivas coaching diferido y en coaching en directo (live) o shadow-coaching.
- ❑ La conciencia de constelaciones, el trabajo en coparticipación en el seno de las formas activas y las puestas del cliente
- ❑ Los indicadores sistémicos en el seno de la relación cliente - coach y su explotación metafórica.
- ❑ La relación coach - cliente, el contexto común o partido ilustrado por las nociones de transferencia y contra transferencia.
- ❑ Las resonancias holísticas y sistémicas, el azar y el synchronicidad.
- ❑ Las posiciones estratégicas "altas" y "los bajos" coaching, el respeto paritario.

Cada técnica se acompaña de ejercicios prácticos en subgrupos, de uso práctico de cada participante en secuencias que duran entre cinco a diez minutos.

Algunos temas complementarios pueden ser tratados, tales como:

- ❑ Presentación de los principios del enfoque sistema aplicado al coaching. Introducción a la supervisión.
- ❑ Los procesos de « cabeza de turco », las constelaciones familiares y los juegos sistémicos.
- ❑ El coaching de los potenciales inherentes a las interfaces del cliente, los contratos de trabajo proyectivo, el “flip chart”/los dibujos.
- ❑ La gestión del espacio (Gestalt) y del tiempo (proyección en el futuro).

- La triangulación
- El uso de las estrategias paradójicas, las preguntas y las afirmaciones paradójicas.

Trabajo personal seguido de prueba de realismo en grupos de trabajo.
----- **2 días de grupos de pares.**

MENTORING GRUPAL (1 día)

Un día de entrenamiento y prácticas para la mejora de las competencias de coaching de los alumnos según los indicadores propuestos por ICF.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA FORMACIÓN MÓDULO 2

**TALLER: LOS PROCESO DELEGADOS
COACHING DE EQUIPOS Y ORGANIZACIONES**

El auténtico arte del Master Coach

Este programa ha sido elaborado y concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El auténtico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son facilitados **en español** y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas, MCC (Master Coach Certified by ICF) trabaja desde 2004 con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos (salvo el mentoring que no es un programa de formación) homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH- *Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

PROGRAMA
de formación profesional continua
LOS PROCESOS DELEGADOS EN COACHING DE EQUIPOS
DOS DÍAS DE FORMACIÓN ACSTH - CCE

Objetivos:

Profundizar en la formación de coaches **practicantes y confirmados** en dos dimensiones principales:

- En la adquisición práctica de la aproximación de los " procesos delegados " desarrollada por Alain Cardon, y puesta en ejecución en el seno de numerosas equipas de dirección, tanto nacionales como interculturales.
- En el desarrollo general de su competencia profesional, de su creatividad, y de su disfrute del oficio de coach.

Teoría:

Los " procesos delegados " constituyen una gama de herramientas conceptuales y prácticas que les permiten a los coaches y consultores acompañar mejor a equipos y organizaciones respetando uno la posición de "coach" tal como es definida por el I.C.F. Más allá del desarrollo de la eficacia de las conductas en reuniones, este método permite operar una evolución verdadera y cultural. Facilitan el desarrollo de las personas y los equipos, la corresponsabilidad, la delegación, la transversalidad, la autonomía y la gestión de proyectos.

Pedagogía:

Este modelo desarrollado por A. Cardon reposa en su aproximación de " diagnóstico de reuniones " y de " cultura de equipos y de empresa ", todo integrado bajo el enfoque del coaching sistémico.

Desarrollo:

Dos días intensivos. Estos días esencialmente reposan en la adquisición « llave en mano » y un entrenamiento individual y colectivo de las herramientas de " procesos delegados " entre los que están las " reuniones delegadas " con el fin de asimilar la filosofía, los resultados, las dificultades y las sutilezas de la puesta en práctica y el papel del coach en el momento de un acompañamiento de equipo y de organización.

Es útil, si es posible, inscribirse en esta formación en grupo (varias personas de la misma organización, de la misma red o del mismo equipo).

El proceso de formación se hace a partir de preguntas y respuestas, de entrenamiento en subgrupos, de tratamiento de casos ilustrativos aportados por los participantes, de sesiones de coaching individuales, de trabajo de adquisición y de aplicación, de casos y de ejemplos nacidos de la práctica de Claude Arribas y de sus colaboraciones con Alain Cardon, etc.

Un texto de veinte páginas sobre las " reuniones delegadas " que es un resumen del libro « coaching de equipos » acompaña esta formación.

Duración de la formación

3 días de 7 horas, sea **21 horas** de formación **ACSTH, CCE**.

Facilitación:

Los 2 días son facilitados en español por Claude Arribas, MCC (Master Coach Certificado de la ICF). Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

Ética:

En el seno de esta formación, es entendido que el trabajo efectuado por cada participante y que toda referencia a clientes precisos resto confidencial.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA FORMACIÓN MODULO 2

**TALLER: DIAGNÓSTICO DE DIRECTIVO, EQUIPO,
ORGANIZACIÓN**

El auténtico arte del Master Coach

Este programa ha sido elaborado y concebido por Alain Cardon, fundador de METASYSTEME-COACHING y autor de diversas obras, entre las cuales figura : « Le coaching d'équipe » (*El coaching de equipo*) y « L'Art véritable del Maître coach » (*El auténtico arte del Master Coach*).

La totalidad de estos módulos de formación ha sido elaborada y son **facilitados en español** y en francés por Claude Arribas, tras diversos años de formación con Alain Cardon para poder transmitir el saber ser y el saber hacer del coach sistémico, a modo de acompañamiento en el desarrollo de una conciencia sistémica.

Claude Arribas, MCC (Master Coach Certified by ICF) trabaja desde 2004 con METASYSTEME y acompaña a las empresas en el coaching desde los grandes grupos empresariales hasta las empresas más modestas. Está acreditado por Alain Cardon como formador METASYSTEME, respetando a la vez la línea sistémica trazada por él y la deontología de la ICF.

METASYSTEME ha formado a más de 1000 coach procedentes de diversos países (Francia, Alemania, Rumania, Bélgica, España, Italia, Holanda, Reino Unido, Suecia, Finlandia, etc...).

Los módulos de formación en el coaching sistémico que propone METASYSTEME han sido todos ellos (salvo el mentoring que no es un programa de formación) homologados ACSTH (* Approved Coach Specific Training Hours o ACSTH- *Horas de formación específica homologada para coach*) por la ICF (International Coaching Fédération- *Federación Internacional de Coaching*). En este sentido, se ofrece a los participantes una garantía innegable de calidad que permite a un coach, ya sea individual o de equipo, que desee obtener o renovar una acreditación ICF (ACC, PCC ó MCC), hacer valer estas horas de formación. La ICF considera estas formaciones de coaching horas de formación específicas para la profesión de coach que cumplen con los criterios de calidad de la Federación.

PROGRAMA
de formación profesional continua
DIAGNÓSTICO DE DIRECTIVO, DE EQUIPO, DE ORGANIZACION
DOS DÍAS DE FORMACIÓN ACSTH - CCE

Objetivos:

Profundizar en la formación de coaches, consultores formadores practicantes y confirmados en dos dimensiones principales:

- En la adquisición de algunas herramientas conceptuales y prácticas (un cuestionario y su explotación individual y colectiva) que permite acompañar mejor a personas, equipos y organizaciones en el establecimiento de un "autodiagnóstico" profesional.
- En el desarrollo general de sus habilidades profesionales, de su creatividad.

Teoría:

Esta formación reposa en una síntesis práctica de la aproximación de Blake y Mouton, de Hersey y Blanchard, de la teoría de Taibi Kahler (PCM), y modelos desarrollados por Alain Cardon sobre el " diagnóstico de reuniones " y sobre la " cultura de equipos y de empresa", todo puesto en forma por una aproximación de coaching sistémico.

Pedagogía:

A partir de preguntas y respuestas, a partir del tratamiento de casos ilustrativos aportados por los participantes, de trabajo de apropiación y de aplicación en grupos, de casos y de ejemplos nacidos de la práctica de Claude Arribas y de su colaboración con Alain Cardon, etc.

El trabajo esencialmente reposa en la explotación de un cuestionario muy perfecto, que los participantes se llevan " llave en mano ", y de su explotación individual y colectiva (utilización en coaching individual, diagnóstico de equipos y de empresas).

Programa detallado por día 14 horas ACSTH, CCE

1r día : Mañana

Presentación

Introducción

Consulta de las expectativas y de las metas de los participantes

Presentación de la herramienta de diagnóstico

Respuestas a los cuestionarios por los participantes

1r día : Tarde

Explotación individual luego colectiva de las respuestas a los cuestionarios.
Discusión sobre los perfiles y sobre su adecuación o la adaptación frente a cada

- fase de gestión de proyecto
- tipo de cultura de empresa
- cliente individual etc ...

2o día : Mañana

"Vuelta" sobre el día precedente. Tratamiento de casos individuales (perfiles del cuestionario).
Cuestiones-respuestas de los análisis de desplazamientos, comportamientos a evitar, habilidades y áreas de mejora « de perfiles ».
Presentación de la relación de los resultados con aproximaciones conceptuales diversas y con las teorías de gestión de empresas (Hersey-Blanchard, Blake y Mouton, PCM, etc.

2o día : Tarde

Preguntas-respuestas a propósito de "estrategias" de utilización de las herramientas de diagnóstico por los participantes y con sus clientes: donde, cuando, por qué, contraindicaciones, casos, experiencias y consejos.

Conclusiones.

Ética:

En el seno de esta formación, es entendido que el trabajo efectuado por cada participante y que toda referencia a clientes concretos es confidencial.

.

DOCUMENTO ANEXO

PROGRAMA MOVIMIENTO MARKETING / VENTA

En este movimiento se aprende a vender a partir de la postura baja sin intención construyendo un sistema ético y creando una relación de coaching.

Este movimiento tiene 3 momentos

- ✓ La parte teoría con 25 vídeos que representan 4h30
- ✓ 10 Telecoaching con Claude, MCC, de 1h30 durante 10 meses
- ✓ 2 Teleconferencias para practicar, prospectar, vender y recibir coaching sistémico de Claude

En este movimiento vemos los 5 conceptos:

- ✓ Concepto Posicionamiento Marketing
- ✓ Concepto Comunicar y Prospectar
- ✓ Concepto Descubrimiento del potencial cliente
- ✓ Concepto El potencial cliente está convencido
- ✓ Concepto Medirse

De forma general en este movimiento se desarrolla:

- ✓ Tus Dianas
- ✓ Tu pericia
- ✓ La regla sistémica de las 3R
- ✓ Las 7 Formas inteligentes de prospección
- ✓ La postura baja inspira el potencial cliente
- ✓ Tu contrato tipo
- ✓ Medir para ser un profesional y captar profesionales

De forma general en este movimiento se desarrolla:

El objetivo de este Movimiento de marketing/venta es que salgas con planes de acciones enfocados hacia tus objetivos para lograr resultados extraordinarios.

DOCUMENTO ANEXO

**3 días de Supervision Sistémica Colectiva en 2021-2022 y
3 horas de mentoring**

Para el desarrollo continuo de tu “saber hacer” y de tu “saber ser”