

FORMACIÓN: HABILIDADES DE COACHING PARA ENTRENADORES

Duración

La duración de la formación es de 24 h. presenciales
La última tarde de formación, ven con un deportista y comenzaremos el proceso de cambio.

Días

La formación se realiza en fines de semana, la duración es de 3 días repartidos en Viernes, Sábado y Domingo.

Objetivos de la Formación

Temario de la Formación

Criterio de Selección

Convocatorias, Plazas y Precio

Resolución del Presidente del CSD

La AFC (Actividades Formación Continua) está reconocida por el CSD, y el diploma acreditativo de la formación será inscrito en el “Fichero de Formación Continua” del CSD.

Esta AFC ha sido reconocida por la resolución de 20 de julio de 2015, de la Presidencia del Consejo Superior de Deportes, de incorporación de los tipos de actividades de formación continua al Programa de Formación Continua del Deporte.

Si deseas hacernos cualquier consulta envíanos un e-mail a: docenciabase@fep.es, indicando tu nombre, teléfono, email, si eres deportista o entrenador, provincia/Comunidad Autónoma y disciplina deportiva.



CONVOCATORIAS Y PLAZAS DISPONIBLES

- REUS (TARRAGONA)

FECHA: 26-27-28 DE FEBRERO DE 2016

PLAZAS: 50

FECHA LIMITE INCRIPCIÓN: 20 FEBRERO 2015

CENTRO: CENTRE CÍVIC MIGJORN

Riera de l'Escorial, 24

HORARIO: **Viernes** de 9:30 a 13:30 y de 15:30 a 17:30 + la asistencia a los partidos.

Sábado de 9:30 a 13:30 i de 15:30 a 17:30 + la asistencia a los partidos

Domingo de 9:00 a 12:00 + asistencia a los patidos y de 16:30 a 19:00

PRECIO DE LA FORMACIÓN: 150 € / alumno

[INSCRIBIRME A LA FORMACIÓN](#)

Si deseas que te avisemos cuando se realice un tu provincia o Comunidad Autónoma, envíanos un e-mail a: docenciabase@fep.es , indicando tu nombre, teléfono, email, si eres deportista o entrenador, provincia/ Comunidad Autónoma y disciplina deportiva.



CRITERIOS DE SELECCIÓN

- Nivel I: Título oficial de enseñanzas deportivas de régimen especial o su equivalencia profesional.
- Título oficial o certificado de profesionalidad de los relacionados con la actividad física y el deporte, o su equivalencia profesional.
- Nivel I: Superación de una actividad formativa del periodo transitorio.
- Nivel I: Diploma federativo anterior a 2007 (24 de noviembre).
- Estar matriculado en enseñanzas deportivas o enseñanzas relacionadas con la actividad física y el deporte o formaciones del periodo transitorio.
- Experiencia profesional o deportiva en la modalidad o especialidad deportiva.

Si tienes alguna duda de si puedes acceder a la formación, envíanos un e-mail a: docenciabase@fep.es, indicando tu nombre, teléfono, email, si eres deportista o entrenador, y disciplina deportiva.



OBJETIVOS FORMATIVOS

- Identificar los fundamentos y generalidades del Coaching.
- Aprender los pasos necesarios para un proceso de Coaching.
- Analizar las herramientas esenciales para el proceso de Coaching.
- Reconocer influencias y tipos de Coaching.
- Saber diferenciar entre Coaching y otras terapias.
- Adquirir las habilidades de coach.
- Desarrollar el proceso de Coaching para el cambio.
- Aprender a identificar creencias y presuposiciones.
- Adquirir habilidades para romper creencias y presuposiciones.
- Identificar filtros mentales.
- Aprender a generar feedback potenciador para el cambio.
- Conocer los elementos principales de una conversación de Coaching.
- Identificar los errores más frecuentes en la iniciación al Coaching.
- Conocer las bases de la Programación Neurolingüística (PNL) para aumentar y agilizar el rendimiento de los deportistas.
- Adquirir y aplicar las herramientas básicas para producir los primeros cambios a Nivel individual y de equipo.

Si tienes alguna duda sobre los objetivos de la formación, envíanos un e-mail a: docenciabase@fep.es, indicando tu nombre, teléfono, email, si eres deportista o entrenador, y disciplina deportiva.



1. Qué es el Coaching

1.1. Orígenes del Coaching

- 1.1.1 Historia del Coaching
- 1.1.2 Como renace el Coaching

1.2. Proceso del Coaching

- 1.2.1. Objetivos
- 1.2.2. Situación Actual
- 1.2.3. Opciones
- 1.2.4. Planes de Acción
- 1.2.5. Situación Deseada

1.3. Herramientas del Coaching

- 1.3.1. Lingüísticas
- 1.3.2. Emocionales
- 1.3.3. Corporales
- 1.3.4. Programación NeuroLingüística PNL™

1.4. Bases del Coaching

- 1.4.1. Habilidades Comunicativas Esenciales
- 1.4.2. Modelo de Conversación

2. El Coaching es un Proceso Personal

- 2.1. La brecha o gap
- 2.2. Toma de conciencia
- 2.3. Rotura
- 2.4. Vencer las Resistencias
- 2.5. Planes de Acción
- 2.6. Compromiso real
- 2.7. Ejecución

3. La excelencia de un proceso de Coaching

- 3.1. Dominar el lenguaje para poder provocar cambios.
- 3.2. Uso de herramientas como ayuda al cambio o toma de consciencia



4. Influencias del Pensamiento

- 4.1. Historia del Coaching
- 4.2. Corrientes de Pensamiento
 - 4.2.1. Corrientes Filosóficas
 - 4.2.1.1. Filosofía Griega Clásica
 - 4.2.1.2. Ontología
 - 4.2.1.3. Filosofía Existencialista
 - 4.2.2. Corrientes Psicológicas
 - 4.2.2.1. Psicología Humanista
 - 4.2.2.2. Nuevas Terapias
 - 4.2.3. Pensamiento Organizacional
 - 4.2.3.1. Desarrollo del Liderazgo



4.2.3.2. Consultoría

5. El Coaching en la Actualidad

5.1. Corrientes del Coaching

- 5.1.1. Coaching Filosófico
- 5.1.2. Coaching Práctico
- 5.1.3. Coaching Humanista
- 5.1.4. Coaching Sistémico

5.2. Coaching Avanzado

- 5.2.1. Trabajo desde el coachee
- 5.2.2. Máxima practicidad
- 5.2.3. Utilización de la PNL para cambios rápidos y eficaces

6. Origen de la palabra "Coaching"

7. Tipos de Coaching

7.1. El Coaching, una nueva profesión

7.2. Tipos de Coaching

- 7.2.1. Coaching Personal
- 7.2.2. Coaching Ejecutivo
- 7.2.3. Coaching Interno
- 7.2.4. Coaching de Supervisión
- 7.2.5. Coaching Empresarial
- 7.2.6. Coaching Especializado
- 7.2.7. Coaching Deportivo
- 7.2.8. Coaching Emprendedores
- 7.2.9. Coaching Salud
- 7.2.10. Coaching con caballos

8. Coaching, herramienta esencial para otras profesiones

- 8.1 El coaching en el mundo del deporte
- 8.2 Antes que todo somos personas

9. Coaching y Psicoterapia

- 9.1. Diferencias entre Psicoterapia y Coaching
- 9.2. Complemento: Coaching y Terapia
- 9.3. Que no es Coaching
- 9.4. Que si es Coaching

10. El Coach

- 10.1. Misión de un Coach
 - 10.1.1. Rendimientos Negativos
 - 10.1.2. Rendimientos Positivos
- 10.2. Características básicas de un Coach
 - 10.2.1. Madurez emocional.
 - 10.2.2. Imparcialidad.



- 10.2.3. Compromiso con si mismo.
- 10.2.4. Compromiso con el Coachee.
- 10.2.5. El protagonista es el Coachee.
- 10.2.6. Ser un líder en gestión de Cambios desde la experiencia del Coachee.
- 10.2.7. Creer en la capacidad del cambio del Coachee.
- 10.2.8. Ver al Coachee por lo que será y no por lo que es.

11. El Cliente (Coachee)

- 11.1. Qué es un Coachee
- 11.2. Resistencia al Cambio

12. El Proceso de Coaching: Coaching

- 12.1. Condiciones básicas del Coach antes del proceso de Coaching
 - 12.1.1. Tener expectativas positivas "Crear que el otro sí puede"
 - 12.1.1.1 Tener la expectativa de "crear que el otro si puede realizar cambios"
 - 12.1.1.2 Ver al coachee desde el futuro.
 - 12.1.2. Construir una relación basada en la confianza "Si no hay confianza, no funciona"
 - 12.1.3. De quien depende el cambio ."La responsabilidad del cambio esté en manos del cliente"
 - 12.1.4. Enfocarse en las experiencias del Cliente "El foco es el cliente"
- 12.2. Gestión del Objetivo
 - 12.2.1. Definición clara del objetivo
 - 12.2.2. Objetivo Global
 - 12.2.2.1. Objetivo Global a alcanzar
 - 12.2.3. Objetivos intermedios
 - 12.2.3.1. Fragmentación en objetivos Intermedios
 - 12.2.4. Macroobjetivo
 - 12.2.4.1. Objetivos a alcanzar por sesión.
 - 12.2.5. Especificaciones del objetivo
 - 12.2.5.1. Ha de estar establecido en positivo
 - 12.2.5.2. Ha de depender de nosotros mismos.
 - 12.2.5.3. Ha de respetar la ecología de vida personal y deportiva
- 12.3. Ciclo de Cambio
 - 12.3.1. Toma de Conciencia
 - 12.3.1.1. Externa e Interna
 - 12.3.1.2. Consciente y Subconsciente
 - 12.3.2. Hacer, Ser, Tener
- 12.4. Filtros y Creencias
 - 12.4.1. Distorsiones de la Realidad
 - 12.4.1.1. Construcción de Filtros
 - 12.4.2. Filtros Mentales
 - 12.4.2.1. Eliminación de información
 - 12.4.2.2. Tipos de eliminación



12.4.2.2.1 Eliminación Simple

12.4.2.2.2 Eliminación Comparativa

12.4.2.3. Parámetros contruidos en la Realidad Interna

12.4.2.4. La parte por el todo

12.4.3. Creencias

12.4.3.1. Definición de Creencia

12.4.3.2. Como se genera una creencia.

12.4.3.3. En qué nos afectan

12.4.3.4. Los miedos

12.4.3.5. De dónde provienen

12.4.3.6. Detectar creencias y eliminarlas o reducirlas

12.4.3.6.1 Presuposiciones

12.4.3.6.1.1 Presuposiciones de existencia

12.4.3.6.1.2 Presuposiciones de veracidad

12.4.3.6.1.3 Presuposiciones de relación

12.4.3.6.1.4 Presuposiciones de Temporalidad

12.4.3.6.1.5 Presuposiciones de Invariabilidad y

predictibilidad

12.4.3.6.1.6 Presuposiciones de Posibilidad.

12.4.3.6.1.7 Presuposiciones de Validación

12.4.3.6.2 Fuente de la información

12.4.3.6.2.1 Fuente perdida

12.4.3.6.2.2 Autor ausente

12.4.3.6.2.3 Lectura de mente

12.4.3.6.2.4 Simulador mental

12.4.3.6.3 Construcción de la realidad.

12.4.3.6.3.1 Causa – Efecto

12.4.3.6.3.2 Equivalencia compleja

12.4.3.6.3.3 Nominalización

12.4.3.6.3.4 Operador Modal

12.4.3.6.3.5 Cuantificador Universal

12.4.3.6.4 Falta de información.

12.4.3.6.4.1 Eliminación simple

12.4.3.6.4.2 Eliminación comparativa

12.4.3.6.4.3 Marco de referencia

12.4.3.6.4.4 Verbo inespecifico

12.4.4. Creencias Limitadoras y Potenciadoras

12.4.4.1. Creencias Negativas

12.4.4.2. Creencias Positivas

12.4.5. Equilibrio de Creencias

12.4.5.1. Emociones

12.4.5.2. Frustración

12.4.5.3. Las fantasías

12.4.6. Filtros de proceso interno.

12.4.6.1. Definición de filtros de proceso interno

12.4.6.2. Filtro de interés primario



- 12.4.6.2.1. Lugar
- 12.4.6.2.2. Tiempo
- 12.4.6.2.3. Personas
- 12.4.6.2.4. Actividad
- 12.4.6.2.5. Proceso
- 12.4.6.2.6. Cantidad
- 12.4.6.3. Filtro de marco de referencia
 - 12.4.6.3.1. Referencia interna
 - 12.4.6.3.2. Referencia externa
 - 12.4.6.3.3. Referencia interna con validación externa
 - 12.4.6.3.4. Referencia externa con validación interna
- 12.4.6.4. Foco de atención
 - 12.4.6.4.1. Foco de atención a uno mismo
 - 12.4.6.4.2. Foco de atención a otros

- 12.4.6.5. Enfoque del pensamiento
 - 12.4.6.5.1. Enfoque del pensamiento global o general
 - 12.4.6.5.2. Enfoque del pensamiento Especifico o detallado
- 12.4.6.6. Filtro de dirección
 - 12.4.6.6.1. Búsqueda de placer (acercamiento)
 - 12.4.6.6.2. Evitar el dolor (alejamiento)

- 12.5. La importancia del Contexto
 - 12.5.1. Definición de Contexto
 - 12.5.2. Contexto Situacional y Contexto del Entorno
 - 12.5.3. Contexto General
 - 12.5.3.1. Test Rueda del Deportista.
- 12.6. Habilidades que ha de tener un buen Coach
 - 12.6.1. Generar Rapport
 - 12.6.1.1. Crear un entorno de Confianza
 - 12.6.1.2. ¿Cómo hacer Rapport?
 - 12.6.1.2.1. Igualación del Comportamiento
 - 12.6.1.2.1.1. El cuerpo
 - 12.6.1.2.1.1.1 Igualar con todo el cuerpo.
 - 12.6.1.2.1.1.2 Igualar con una parte del cuerpo.
 - 12.6.1.2.1.1.3 Igualar con la mitad del cuerpo
 - 12.6.1.2.1.1.4 Igualar ángulos de cabeza / hombros.
 - 12.6.1.2.1.2. La voz
 - 12.6.1.2.1.2.1 Igualar volumen
 - 12.6.1.2.1.2.2 Igualar tempo
 - 12.6.1.2.1.2.3 Igualar Timbre
 - 12.6.1.2.1.2.4 Igualar patrones de entonación
 - 12.6.1.2.1.3. Verbal
 - 12.6.1.2.1.3.1 Discernir su sistema representacional para hablar con el mismo sistema



- 12.6.1.2.1.4. Los gestos
 - 12.6.1.2.1.4.1 Igualar gestos
- 12.6.1.2.1.5. Las muletillas
 - 12.6.1.2.1.5.1 Hablar con las mismas muletillas
- 12.6.1.2.1.6. Evitar juzgar
- 12.6.1.2.1.7. La mirada
 - 12.6.1.2.1.7.1 Discernir el patrón del acceso ocular.
- 12.6.1.2.2. Empatía
- 12.6.1.2.3. Igualación de las expectativas
- 12.6.1.2.4. Consejos para crear un buen Rapport
- 12.6.2. Dominar la Escucha Activa
 - 12.6.2.1. El mapa no es el territorio
 - 12.6.2.1.1. Sacar la basura de nuestra cabeza para ser limpios en el proceso.
 - 12.6.2.1.2. Más allá de las palabras
 - 12.6.2.1.1. Aceptación
 - 12.6.2.1.2. Empatía
 - 12.6.2.1.3. Preservación Objetividad
 - 12.6.2.1.4. Efectos terapéuticos
- 12.6.3. Gestionar los Silencios
 - 12.6.3.1. Diferencias entre Oír y Escuchar
 - 12.6.3.1.1. Las Reglas
 - 12.6.3.1.2. Las Consecuencias
 - 12.6.3.2. Niveles de Escucha
 - 12.6.3.2.1. Consejos para una buena Escucha
- 12.6.4. Dominar las preguntas y los tipos de preguntas
 - 12.6.4.1. Cuando damos Respuestas
 - 12.6.4.2. Cuando hacemos Preguntas
 - 12.6.4.3. El Poder de la Pregunta
 - 12.6.4.4. El Desafío de las Preguntas
 - 12.6.4.5. Tipos de Preguntas
 - 12.6.4.5.1. Preguntas Cerradas
 - 12.6.4.5.1.1 Objetivo de las preguntas cerradas
 - 12.6.4.5.2. Preguntas directivas
 - 12.6.4.5.2.1 Objetivo de las preguntas directivas
 - 12.6.4.5.3. Preguntas Alternativas
 - 12.6.4.5.3.1 Objetivo de las preguntas alternativas.
 - 12.6.4.5.4. Preguntas Abiertas
 - 12.6.4.5.4.1 Objetivo de las preguntas abiertas.
- 12.6.5. La Técnica de combinación de tipos de preguntas.
 - 12.6.5.1. Modelo de combinación de preguntas.
- 12.6.6. Retroalimentación (Feedback)
 - 12.6.6.1. Para que sirve el feedback.
 - 12.6.6.2. Informar y generar cambios
 - 12.6.6.2.1. Datos y hechos



- 12.6.6.2.2. **Cómo hacerlo**
- 12.6.6.3. **Compartir Percepciones**
 - 12.6.6.3.1. **Profundidad**
- 12.6.6.4. **Motivar**
 - 12.6.6.4.1. **Reconocimiento**
- 12.6.6.5. **Mejorar Rendimiento**
 - 12.6.6.5.1. **Definición del asunto de manera objetiva**
 - 12.6.6.5.2. **Explicación de las consecuencias**
 - 12.6.6.5.3. **Pedir y valorar opiniones**
 - 12.6.6.5.4. **Compromiso de acción**
- 12.6.6.6. **Consejos para realizar un buen Feedback**

- 12.6.7. **Feedforward**
 - 12.6.7.1. **Sugerencias para el futuro**
 - 12.6.7.2. **Desbloqueo de situaciones específicas**
 - 12.6.7.3. **Creación de nuevas opciones**
 - 12.6.7.4. **Alimentación de la inspiración**
 - 12.6.7.5. **Consejos para realizar un buen Feedforward**
- 12.6.8. **Intuición**
 - 12.6.8.1. **El Lado Interior**
 - 12.6.8.2. **Ecuación para profundizar en la Intuición**
 - 12.6.8.3. **Técnica de la Recámara**
- 12.6.9. **Asertividad**
 - 12.6.9.1. **Tipos de Comportamiento**
 - 12.6.9.2. **Asertividad en Oposición**
 - 12.6.9.3. **Asertividad en Afecto**
- 12.7. **Modelo de Conversación: Fases de la Conversación**
 - 12.7.1. **Modelo de Conversación**
 - 12.7.2. **Conversación de Coaching.**
 - 12.7.3. **Conversaciones "Destructivas"**
 - 12.7.4. **Conversaciones "Provocadoras"**
 - 12.7.4.1. **Preguntar**
 - 12.7.4.2. **Profundizar**
 - 12.7.4.3. **Evocar**
 - 12.7.4.4. **Provocar**
 - 12.7.5. **Estructura de Conversación**
 - 12.7.6. **Acciones en una Conversación de Coaching**
 - 12.7.7. **Pasos de la Conversación**
 - 12.7.7.1. **Situación Actual**
 - 12.7.7.1.1. **De qué se quiere hablar**
 - 12.7.7.1.2. **Cómo centrar la sesión en un tema específico.**
 - 12.7.7.1.3. **Identificar el grado de importancia/significado emocional**
 - 12.7.7.1.4. **Consejos de preguntas**
 - 12.7.7.2. **Situación Deseada**
 - 12.7.7.2.1. **Definición del "¿para qué?"**
 - 12.7.7.2.2. **Medición del éxito de la sesión.**
 - 12.7.7.2.2.1 **Crear reglas de medición.**



- 12.7.7.2.3. Resultados alcanzables
- 12.7.7.2.4. Consejos de preguntas
- 12.7.7.3. Proceso del presente
 - 12.7.7.3.1. Saber diferenciar aspectos de la realidad
 - 12.7.7.3.1.1. Hechos concretos
 - 12.7.7.3.1.2. Carga emocional
 - 12.7.7.3.1.3. Consejos de preguntas
 - 12.7.7.4. Opciones
 - 12.7.7.4.1. Posibilidades para acercarse al futuro deseado
 - 12.7.7.4.2. Consejos de preguntas
 - 12.7.7.5. Compromiso
 - 12.7.7.6. Plan de Acción
- 12.8. Que tener en cuenta en la Conversación
 - 12.8.1. Verificar lo que depende del Coachee
 - 12.8.2. Fragmentación
 - 12.8.2.1. Disminución de los niveles de ansiedad
 - 12.8.3. Limitación
 - 12.8.4. Especificación
 - 12.8.4.1. Tipos de generalizadores
 - 12.8.5. Visualización.
 - 12.8.5.1. Hacia el Futuro
 - 12.8.5.2. Hacia el Pasado
 - 12.8.6. Herramientas
- 12.9. Las self-questions
- 12.10. Los errores más frecuentes
- 12.11. Definición de "error"
- 12.12. Tipos de "errores"
 - 12.12.1. Reaccionar
 - 12.12.2. Sermonear
 - 12.12.3. Abusar de Sugerencias
 - 12.12.4. Ser Blando
 - 12.12.5. Ser Limitado
 - 12.12.6. Estar Desacompañado
 - 12.12.7. Referirse a Sí mismo
 - 12.12.8. Contenerse
 - 12.12.9. Etiquetar al Cliente
 - 12.12.10. No gestionar el proceso
 - 12.12.11. Consejos para corregir tus errores más frecuentes



13. Herramientas para el Coach Deportivo

- 13.1. Anclajes
 - 13.1.1. Definición de anclaje.
 - 13.1.2. Generar anclaje.
 - 13.1.3. Disparador del anclaje
- 13.2. Colapso de anclas
 - 13.2.1. Definición de colapso de anclas

13.2.2. Generar las 2 anclas.

13.2.3. Generar el colapso de anclas

13.3. Funcionalidad de los anclajes en procesos

13.3.1. Definición del proceso de ejecución.

13.3.2. Asimilación del proceso en subprocesos

13.3.3. Anclaje de los subprocesos para realizar el proceso

13.4. Visualización

13.4.1. Sistemas representacionales. (VAKOG)

13.4.1.1. Visual

13.3.1.1.1 Características del sistema representacional visual.

13.4.1.2. Auditivo

13.3.1.2.1 Características del sistema representacional auditivo.

13.4.1.3. Kinestésico

13.3.1.3.1 Características del sistema representacional kinestésico.

13.4.1.4. Olfativo

13.3.1.4.1 Características del sistema representacional olfativo.

13.4.1.5. Gustativo

13.3.1.5.1 Características del sistema representacional gustativo.

13.4.2. Combinando los sistemas representacionales para generar visualizaciones de alto impacto.

13.4.2.1. Generar la imagen.

13.4.2.2. Aspectos que influyen en la generación de la imagen.

13.4.2.3. Modificación de la imagen a la medida exacta de la persona.

13.4.2.4. Consecución de la imagen deseada.

13.5. Construcción de la línea del éxito.

13.5.1.1. Fragmentación del objetivo.

13.5.1.2. Generar ancla.

13.5.1.3. Acompañamiento en la línea.

13.6. Puente al futuro.

13.6.1.1. Definición de puente al futuro.

13.6.1.2. Generar el puente al futuro.

13.6.1.3. Calibración del puente al futuro.

13.7. Legado que queremos dejar.

13.7.1.1. Generar el legado.

13.8. Metáforas.

13.8.1.1. Aprender a hacer metáforas.

13.9. Gestión Emocional.

13.9.1.1. Definición de Inteligencia Emocional.



- 13.9.1.2. Reconocimiento de emociones.
- 13.9.1.3. Cambio de emoción.

- 13.10. Camino hacia la Competencia
 - 13.10.1.1. De la incompetencia a la competencia.

- 13.11. Cartografiado
 - 13.11.1.1. Generar cartografiado.

- 13.12. Identidad Personal
 - 13.12.1.1. Descubrir quienes somos.
 - 13.12.1.2. Misión
 - 13.12.1.3. Visión

- 13.13. Descubriendo nuestro sistema representacional.
 - 13.13.1.1. Test para descubrir el sistema representacional.

- 13.14. Descubriendo el acceso ocular.
 - 13.14.1.1. Test para encontrar el patrón de movimiento ocular

- 13.15. Descubriendo el sabio interior.
 - 13.15.1.1. Herramienta para toma de conciencia para el cambio.

- 13.16. La línea del rendimiento.
 - 13.16.1.1. Herramienta para ser mas eficientes y efectivos en los entrenamientos.

- 13.17. Error vs Aprendizaje.
 - 13.17.1.1. Herramienta para que el error pase a ser aprendizaje.

- 13.18. De pareja a equipo.
 - 13.18.1. Herramienta para la toma de conciencia que entrenador y deportista no son 2 individuales sino que forman un equipo.

- 13.19. Nuestro deportista interior.
 - 13.19.1. Herramienta para la toma de conciencia para conocer nuestras virtudes y nuestras debilidades.



Formato del Tipo de Actividad de Formación Continua: Taller (entre 4 y 8 horas).

Perfil del profesorado:

Licenciado/Graduado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, especialista en Biomecánica.

REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PATINAJE

Código: 15 PA - 001.

Denominación: Curso Monográfico: Habilidades de Coaching para entrenadores.

Carácter de la actividad: General.

Duración de la actividad en horas: 24.

Requisitos:

Nivel I: Título oficial de enseñanzas deportivas de régimen especial o su equivalencia profesional.

Título oficial o certificado de profesionalidad de los relacionados con la actividad física y el deporte, o su equivalencia profesional.

Nivel I: Superación de una actividad formativa del periodo transitorio.

Nivel I: Diploma federativo anterior a 2007 (24 de noviembre).

Nivel I: Estar matriculado en enseñanzas deportivas o enseñanzas relacionadas con la actividad física y el deporte o formaciones del periodo transitorio.

Experiencia profesional o deportiva en la modalidad o especialidad deportiva.

Perfil profesional de los técnicos hacia los que se dirige el Tipo de Actividad de Formación Continua:

Perfil I: Iniciación y enseñanza.

Objetivos:

Identificar los fundamentos y generalidades del Coaching.

Aprender los pasos necesarios para un proceso de Coaching.

Analizar las herramientas esenciales para el proceso de Coaching.

Reconocer influencias y tipos de Coaching.

Saber diferenciar entre Coaching y otras terapias.

Adquirir las habilidades de coach.

Desarrollar el proceso de Coaching para el cambio.

Aprender a identificar creencias y presuposiciones.

Adquirir habilidades para romper creencias y presuposiciones.

Identificar filtros mentales.

Aprender a generar feedback potenciador para el cambio.

Conocer los elementos principales de una conversación de Coaching.

Identificar los errores más frecuentes en la iniciación al Coaching.

Conocer las bases de la planificación neurolingüística (PNL) para aumentar y agilizar el rendimiento de los deportistas.

Adquirir y aplicar las herramientas básicas para producir los primeros cambios a Nivel individual y de equipo.

Esquema de los contenidos:

Que es el Coaching.

El Coaching como proceso personal.

La excelencia de un proceso de Coaching.

Influencias del pensamiento.

El Coaching en la actualidad.

Origen de la palabra «Coaching».



Tipos de Coaching.
Coaching y psicoterapia.
El coach.
El cliente (coachee).
El proceso de Coaching.
Herramientas para el coach deportivo.

Formato del Tipo de Actividad de Formación Continua: Curso monográfico (entre 21 y 50 horas).

Perfil del profesorado:

Licenciados en Psicología.
Expertos en coaching y programación neurolingüística.

Código: 15 PA - 003.

Denominación: Seminario: Nutrición y alimentación en el deporte.

Carácter de la actividad: General.

Duración de la actividad en horas: 16.

Requisitos:

Nivel I: Título oficial de enseñanzas deportivas de régimen especial o su equivalencia profesional.

Título oficial o certificado de profesionalidad de los relacionados con la actividad física y el deporte, o su equivalencia profesional.

Nivel I: Superación de una actividad formativa del periodo transitorio.

Nivel I: Diploma federativo anterior a 2007 (24 de noviembre).

Nivel I: Estar matriculado en enseñanzas deportivas o enseñanzas relacionadas con la actividad física y el deporte o formaciones del periodo transitorio.

Experiencia profesional o deportiva en la modalidad o especialidad deportiva.

Perfil profesional de los técnicos hacia los que se dirige el Tipo de Actividad de Formación Continua:

Perfil I: Iniciación y enseñanza.

Objetivos:

Conocer macronutrientes y micronutrientes: hidratos de carbono, proteínas, grasas, vitaminas y minerales.

Identificar los diferentes elementos de la composición corporal: masa grasa, masa libre de grasa, masa muscular, masa ósea y agua.

Analizar el metabolismo energético durante el reposo y el ejercicio.

Conocer los grupos de alimentos y sus nutrientes principales: cereales, legumbres, frutas, verduras, carnes, pescados, huevos, lácteos, aceites y agua.

Manejar las diferentes herramientas en la planificación dietética.

Comprender las bases o los principios de una alimentación adecuada ante la práctica de ejercicio físico. Establecer pautas generales de hidratación.

Conocer las distintas ayudas ergogénicas y su efecto sobre la salud.

Esquema de los contenidos:

Conceptos generales de nutrición y alimentación.

Examen de composición corporal.

Conceptos generales del metabolismo energético.

La fatiga durante el ejercicio.

Alimentos como fuente de energía y nutrientes.

Herramientas en la planificación dietética.

Confección de alimentación para la práctica del ejercicio.

