

COACHING PARA GESTIONAR CONFLICTOS

“Ciclo de 3 talleres”

**“Que no te sorprenda que los otros,
no actúen siempre como tu quieres,
pues ni siquiera tu mismo
actúas siempre como tu quieres”**
Anónimo

PRESENTACIÓN

Los últimos avances en neurociencia, nos aportan información valiosa sobre cómo nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos están implicados de forma directa en el desarrollo y resolución de un conflicto. Por ello, tener conocimientos básicos de cómo funciona el cerebro humano, nos proporciona conocimiento útil a la hora de realizar nuestra labor de mediadores.

Por su parte, nuevas disciplinas como el mindfulness, el coaching y la programación neurolingüística (PNL) pueden aportarnos tanto una mayor autoconciencia, como maestría en nuestras interrelaciones, ambas necesarias para generar el clima de confianza en el que surjan procesos conversacionales de calidad en nuestras mediaciones.

En este sentido, como agentes facilitadores de diálogo, necesitamos conocer estrategias que faciliten nuestro desempeño, para que las personas en conflicto puedan sentir, reflexionar y experimentar el potencial de lograr acuerdos y la riqueza de construir relaciones saludables en su entorno.

Taller 1: Coaching y comunicación 360º para lograr buenos acuerdos.

Profesora: Alejandra Ramírez Cuenca

Fecha: Martes, 7 de junio

Taller 2: Conectando “conecta contigo mismo para conectar con los demás”

Profesora: Inmaculada Gabaldón

Fecha: Miércoles, 28 de septiembre

Taller 3: Técnicas de PNL para mediar

Profesora: Esmeralda López Garrido

Fecha: Miércoles, 9 de noviembre

METODOLOGÍA

La metodología de los será activa y colaborativa, en la cual los participantes realizarán ejercicios individuales y en equipos, para descubrir y desarrollar competencias de prevención, gestión y contención de conflictos.

HORARIO

Horario tardes de 17 a 20.30 horas

DESTINATARIOS

- ✓ Mediadores
- ✓ Abogados
- ✓ Profesionales interesados en mejorar sus habilidades de comunicación para lograr buenos acuerdos

LUGAR

Aula ICAV - Plaza de Tetuán, 16, 46003 Valencia

INSCRIPCIÓN

La inscripción se efectuará a través de la página web del colegio www.icav.es en el apartado de formación, [Oferta Formativa](#)

Si al realizar la matriculación, no se recibe el correo electrónico que confirma la inscripción, rogamos se ponga en contacto con el departamento de formación.

****Como mínimo será necesaria la inscripción de 25 alumnos para su celebración.***

PRECIO 3 SESIONES

75 € Colegiados ICAV con más de 5 años de colegiación

50 € Colegiados ICAV con menos de 5 años de colegiación, alumnos del Master de Mediación 2015-2016 ICAV-CEU-UCH, alumnos del Máster de la Abogacía UV y del Máster de la Abogacía del CEU-UCH.

140 € Otros profesionales

Recién colegiados **hasta cubrir el 10% de las plazas y por riguroso orden de inscripción** para colegiaciones nuevas efectuadas a partir de mayo de 2015, inscripción **obligatoria** a través de la web www.icav.es

PRECIO SESIONES INDIVIDUALES

30 € Colegiados ICAV con más de 5 años de colegiación

20 € Colegiados ICAV con menos de 5 años de colegiación, alumnos del Máster de la Abogacía UV y del Máster de la Abogacía del CEU-UCH.

60 € Otros profesionales

TALLER 1: COACHING Y COMUNICACIÓN 360º PARA LOGRAR BUENOS ACUERDOS

*Cuando se abre la puerta de la comunicación,
todo es posible.
De manera que debemos practicar
el abrirnos a los demás para restablecer
la comunicación con ellos.*
Thich Nhat Hanh

PRESENTACIÓN

El coaching y la comunicación 360º son estrategias extraordinarias para gestionar los conflictos en los distintos ámbitos de la sociedad, ya que ayudan a la construcción de puentes diálogo, el descubrir los intereses y necesidades de las personas en conflicto, así como, potenciar la generación de acuerdos.

En este sentido, la integración de estas 2 estrategias pueden facilitarnos nuestra labor como mediadores, porque nos permitirán relacionarnos con los mediados de una manera horizontal, empática y promover espacios de consensos, tomando en consideración las necesidades de cada persona, en un ambiente profesional, respetuoso, colaborativo, en el que cada persona pueda expresar su enfoque, necesidades, metas, intereses, esperanzas, temores, sin desconfianza, lo cual permite relaciones saludables, de beneficio común, basadas en la confianza y el compromiso mutuo.

OBJETIVOS

- ✓ Identificar estrategias de coaching intercultural para desbloquear los conflictos
- ✓ Analizar la comunicación 360º y como cautivar a los mediados
- ✓ Descubrir perfiles difíciles y tóxicos y cómo gestionarlos en las mediaciones
- ✓ Construir preguntas y lograr buenos acuerdos

CONTENIDOS

- ✓ Coaching intercultural y comunicación 360º
- ✓ El arte de cautivar en la sesión informativa a los mediados
- ✓ Desbloqueo y creatividad para gestionar las diferencias
- ✓ Personas difíciles Vs. Tóxicas
- ✓ ¿Cómo construir preguntas poderosas?
- ✓ ¿Cómo lograr acuerdos?
- ✓ Casos prácticos

PROFESORA



Mª Alejandra Ramírez Cuenca. Consultora internacional. Profesional Advanced en **Coaching Ejecutivo**, acreditada por AECOP, FIACE y EMCC. Mediadora y Escritora. Especialista en comunicación 360º, desarrollo de talento, inteligencia cultural, marketing y Responsabilidad Social Corporativa (RSC). **Directora de Be Global "Business & Management"**. Twitter: @AleBglobal
Licenciada en Derecho, con formación en Europa, América y Asia. Másteres en Mediación, Recursos humanos, MBA y Comercio Exterior. Especialización en Marketing, Branding e Interculturalidad.

TALLER 2: CONECTANDO “CONECTA CONTIGO MISMO PARA CONECTAR CON LOS DEMÁS”

PRESENTACIÓN

Los últimos avances en neurociencia, nos aportan información valiosa sobre cómo nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos están implicados de forma directa en el desarrollo y resolución de un conflicto. Por ello, tener conocimientos básicos de cómo funciona el cerebro humano, nos proporciona conocimiento útil a la hora de realizar nuestra labor de mediadores.

Por su parte, nuevas disciplinas como el mindfulness, el coaching y la programación neurolingüística (PNL) pueden aportarnos tanto una mayor autoconciencia, como maestría en nuestras interrelaciones, ambas necesarias para generar el clima de confianza en el que surjan procesos conversacionales de calidad en nuestras mediaciones.

OBJETIVOS

- ✓ Desarrollar autoconciencia en las relaciones intra e interpersonales.
- ✓ Potenciar la Presencia, la observación sin juicio y la calidad de la Escucha del mediador
- ✓ Conocer e implementar herramientas de Coaching y PNL

CONTENIDOS

- ✓ Neurociencia: El cerebro triuno.
- ✓ Los tres cerebros: tres centros, tres dominios
- ✓ Mindfulness: La respiración
- ✓ La “Presencia” y el estado Coach
- ✓ Percepción y PNL: “El mapa no es el territorio”
- ✓ La Escucha del Coach: escuchar el cuerpo, escuchar la emoción, escuchar el lenguaje
- ✓ Gestionando emociones para el Encuentro

PROFESORA



Imaculada Gabaldón Gabaldón. Abogada. Coach Senior por la consultora Newfield Consulting. **Coach, Practitioner, Máster y Trainer Programación Neurolingüística.** Socia titular de la AEPNL. **Coach Generativo** Intern. Association of Generative Change. **Master en Mediación. Mediadora.** Promotora y participante en diversos proyectos de Mediación. **Máster en Desarrollo personal y Liderazgo. Prácticas Restaurativas. Comunicación No violenta.** Formadora en Mediación, Comunicación, I. Emocional, Negociación, Coaching y Liderazgo. **Directora de MediAcción.**

TALLER 3: TÉCNICAS DE PNL PARA MEDIAR

PRESENTACIÓN

Todo parte de nuestro cerebro. En él tenemos nuestro principal sistema de procesamiento de información, es decir, estamos programados según la información que nos llega. Y lo magnífico es que podemos "reprogramarnos", "entrenar nuestro cerebro", hacerlo de forma constructiva. A ello se le denomina Programación Neurolingüística, y nos ayudará a comprender en este taller como somos, como sentimos y como pensamos los seres humanos.

¿Por qué a veces resulta tan difícil la comunicación entre las personas? ¿Cómo influyen nuestras creencias en las relaciones con los demás? A este tipo de preguntas daremos respuesta con la Programación Neurolingüística.

OBJETIVOS

- ✓ Facilitar la comunicación entre los mediados y del mediador con los mediados.
- ✓ Lograr buenos caucus
- ✓ Saber enfrentarse a distintos perfiles de mediados
- ✓ Reacción serena ante el llanto y la agresividad
- ✓ Actuación ante la ruptura del proceso

CONTENIDOS

- ✓ Integrar técnicas de Coaching y PNL para aplicarlas en sus mediaciones.
- ✓ Procesos neurológicos y canales de representación
- ✓ Identificar creencias capacitadoras y limitantes
- ✓ La necesidad de los caucus

PROFESORA



Esmeralda López Garrido. Licenciada en Derecho. Máster en Mediación Familiar, Empresarial y Concursal. Profesional Advanced en Coaching Ejecutivo, acreditado por AECOP, FIACE y EMCC.

Practitioner en **Programación Neurolingüística** certificada por la AEPNL. Experta en **Coaching Deportivo** certificada por AECODE.

Especialización en **Coaching Life** por ICF. Trabajo activo en asociaciones contra la violencia de género, y la recuperación de las mujeres y sus familias. Experiencia profesional en multinacionales privadas y en Administración Públicas, tanto integrando equipos de trabajo como en formación y conferencias.

POR UNA FORMACIÓN DE CALIDAD

- En todas las acciones formativas realizadas por el Colegio es obligatorio acreditarse al inicio de cada sesión y firmar en el listado de asistencia.
- Se entregará certificado de asistencia por cada taller.
- La inscripción a los cursos es personal e intransferible, no pudiéndose realizar sustitución total o parcial, en caso de no poder asistir deberá causar baja en la forma prevista
- Las bajas en los cursos deberán comunicarse por escrito al correo electrónico: formacion2@icav.es antes de las 48 horas antes de su inicio. Transcurrido dicho plazo cualquier anulación no dará derecho a la devolución del importe de la inscripción abonada.
- Aquellos colegiados que disfruten de plaza gratuita en cualquiera de los cursos o jornadas organizados por el ICAV, por ser su primer año de colegiación, y que finalmente no asistan ni hayan comunicado su baja por escrito con 48 horas de antelación en dos actos formativos, perjudicando a otros compañeros que se quedan en lista de espera, perderá su derecho a asistir gratuitamente en todos los cursos en los que esté inscrito con plaza gratuita y todavía no se hayan celebrado y a los cursos que se puedan a seguir ofertando. Perdiendo el privilegio de la inscripción con plaza gratuita durante su primer año de colegiación.