



Catálogo de formación para empresas, colectivos y eventos

(presencial + online)



COACHING
PARA TODOS



Sobre José Barroso

Ingeniero técnico industrial por la UPM con acreditación europea EUR ING por FEANI, finalicé en 2010 el programa internacional de coaching ejecutivo por el IGS Business de La Salle, certificado por AECOP. Amplié estudios en la Escuela Europea de Coaching y me certifiqué en coaching por valores, según la metodología de Simon L. Dolan.

Soy master y trainer en PNL por META International, master en psicología holística por SEPHOR, mediador de conflictos mediante coaching por ICC, instructor de mindfulness para las emociones por la Universidad de Málaga, especialista en coaching deportivo por INESEM y he cursado seminarios sobre inteligencia emocional, neurociencias y técnicas de mejora de la energía personal y vital.



Otras áreas de formación destacada, son un PDD en Dirección del cambio estratégico en el Instituto de Empresa y un programa de especialización de expertos en marketing digital en la UNIR. Asimismo dispongo de la certificación de profesionalidad como docente de formación profesional para el empleo, otorgada por el SEPE.

Tras más de veintiún años en diferentes empresas, desde pymes a multinacionales en departamentos de ventas y marketing, desde 2009 mi actividad profesional se centra en formación especializada en “soft skills” para directivos y mandos intermedios, formación específica y “team building” para equipos, coaching empresarial (ejecutivo y de equipos), mediación de conflictos mediante coaching, coaching de vida, talleres y cursos para particulares y consultoría de negocio, coaching y mentoring para start-ups, emprendedores y pymes. Toda la formación es “a medida” en función de las necesidades.

He realizado más de 2000 horas en centenares de procesos de coaching y más de 3000 personas que han pasado por mis cursos. Con esta experiencia, he diseñado productos específicos como el Programa 3E de entrenamiento en excelencia de equipos de trabajo o el método ON para definir, trabajar y obtener objetivos personales y profesionales.

En estos últimos años he tenido la oportunidad de trabajar como formador, consultor o coach en empresas e instituciones como Seur Geopost, Renfe Viajeros, Meliá Castilla, Centro de Seguros El Corte Inglés, Nalanda Global, Himoinsa, CEOE, Wolters Kluvers, Abgam Segula Technologies, Chint Electrics, Swegon, Remica, MRT Celsa, TÜV SÜD, Momentum Task Force, Madrid School of Marketing, IMF Business School, Escuela de Organización Industrial o la Cámara de Comercio de Segovia o el Ayuntamiento de Las Rozas de Madrid.

Asimismo estoy acreditado como business coach y experto en la EASME (agencia de la Unión Europea para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas), he sido profesor y coach en la Escuela de Organización Industrial (EOI) y en el Executive Master en Dirección de Marketing 2013 de la Madrid School of Marketing (MSMK).

También he podido ser ponente en eventos de prestigio , como TEDxGranVía 2016, Salón MiEmpresa 2017 o Startup Europe Week 2019 y he publicado el libro *“7 excusas para no optar a la vida que deseas”*, en 2014.

Algunas experiencias



Áreas formativas de especialización para diseño de cursos "a medida"

Liderazgo, gestión y empoderamiento para mandos y directivos

Diagnóstico, entrenamiento y capacitación de equipos

Gestión, liderazgo y *team building* a través de valores

Gestión del cambio corporativo (esp. cultura & *mindset*)

Comunicación, desarrollo y liderazgo para la igualdad

Gestión de las emociones, equilibrio y desarrollo personal

Gestión del estrés, del fracaso y de la felicidad laboral

Programas de capacitación directiva a través de coaching

Desarrollo de empoderamiento para ventas

Coaching (profesional y personal) y mentoring.

Motivación e influencia.

Ventas para comerciales y no comerciales.

Comunicación efectiva, feedback y escucha activa

Mentoring para coaches y formadores

Mentoring para gestores de equipos

Entrenamiento y acompañamiento de pymes y emprendedores

Formación de formadores

Sesiones formativas específicas



**Disponible en versión
streaming (online)**

(Esta etiqueta significa que el curso puede ser también impartido a través de videoconferencia para hasta 100 alumnos en directo)

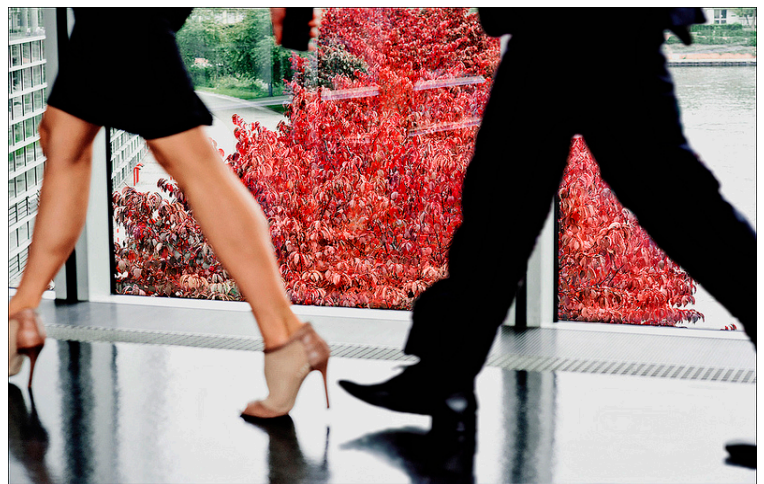
Liderazgo transformador a través de valores.

Los directivos necesitan tomar decisiones atendiendo a qué es lo que mueve a sus colaboradores hacia el logro, sintonizando sus valores y los de la compañía.

El objetivo del curso es dotar al participante de herramientas y recursos para generar un cambio en su estilo de liderazgo que le lleve desde su posición actual hasta la capacidad de liderar y tomar decisiones en función de lo que realmente mueve a sus colaboradores al logro y sintonizando sus valores y los de la compañía.

- Conocer qué caracteriza al nuevo modelo de liderazgo por valores y entender la gestión por valores.
- Establecer las bases para obtener de los equipos humanos cohesión, responsabilidad y rendimiento, a partir de su implicación personal y motivacional, conociendo sus valores e integrándolos en los de la compañía.
- Conocer cómo desarrollar capacidad de automotivación y de motivación del entorno ante la incertidumbre actual y los continuos cambios del mercado.
- Herramientas para analizar y desarrollar aptitudes y actitudes de los integrantes de los equipos humanos, acompañándoles en su desarrollo individual.

**Disponible en versión
streaming (online)**



Estructura del curso

- Descubriendo al líder por valores: ¿Qué debe cambiar?
- Construir el liderazgo sobre los 6 pilares de la credibilidad.
- La evolución de liderazgos: de situacional a resonante y de ahí al liderazgo por valores.
- Autonomía del colaborador vs. Autoridad del líder.
- Círculos de valores. Determinar valores de la compañía. Sintonizarlos con los del personal.
- Factores para tomar decisiones: Creatividad, asumir riesgos, intuición, persuasión, conocimiento del colaborador....
- Autoconocimiento interior y desarrollo personal: Confianza, decisión, emoción, eficacia...
- Gestión por valores vs Liderazgo por valores
- Herramientas para desarrollar el liderazgo (Coaching, Inteligencia emocional, etc..).

Formato impartido: 20 horas.

Adaptable según las necesidades

Programa 3E

Entrenamiento de Equipos en Excelencia

¿Equipos agotados, amortizados psicológicamente, quemados, acomodados? Un sistema para sacarles de sus zonas de confort y revitalizarlos de nuevo.

El programa 3E (Entrenamiento de equipos en la excelencia) es una herramienta formativo-consultiva destinada específicamente a equipos y grupos de trabajo, que permite incidir sobre los mismos, implicando en el proceso a los responsables del equipo.

Está basada en dos pilares:

- El sistema de entrenamiento: Une la gestión por competencias, situaciones simuladas generadas a partir de casos de práctica profesional y aprendizaje experiencial.
- El proporcionar información específica para la mejora (feedback).

Se consigue así que integrantes del equipo y jefes aprendan al mismo tiempo, mejorando todos.



Estructura de la sesión:

- Entrenamiento de responsables.
- Estudio del caso profesional.
- Roleplaying (3-4, según necesidades).
- Autoevaluación de participantes.
- Sesiones de Feedback y Coaching.
- Confección de planes de acción particulares y del equipo.

Formato impartido: 16 horas.

Precisa de fase de consultoría previa. Seguimiento posterior opcional.

Adaptable según las necesidades

Los valores del equipo

Un método para crear vínculos en equipos de trabajo y multiplicar su capacidad de rendimiento, a partir del establecimiento de los valores que deben marcar la actuación y comportamiento del equipo.

Las nuevas metodologías de trabajo en equipo (Agile, Lean, SCRUM, etc...) siendo muy efectivas, tienen un “lado débil”, las personalidades de cada uno de los integrantes, que pueden hacer que no se obtenga el rendimiento previsto.

Aglutinar los valores personales y lo que mueve a cada integrante al logro en una lista de valores compartido por todo el equipo en una sesión de trabajo y consenso, es la herramienta más efectiva para que todo funcione como debe de funcionar.

No dejar de lado ninguna propuesta, reconocer el esfuerzo de los integrantes y sus motivaciones y honrar, finalmente, los valores conjuntos que resulten del trabajo y la decisión del equipo se convierten en objetivos de lo que debe ser una celebración del trabajo en equipo.



Estructura de la sesión:

- Breve explicación de la mecánica. Por qué y para qué vamos a trabajar.
- Trabajo en sub equipos con valores.
- Establecimiento de los valores del equipo.
- Confección de la “Declaración de valores del Equipo”, toma de compromiso y plan de acción

Formato impartido: 4 horas.

Seguimiento posterior de coaching opcional.

De mando intermedio a líder de equipo

El mando intermedio como entrenador, facilitador de tarea y acción del equipo.

Objetivo: Que la suma de éste sea mayor que lo que suman individualmente sus miembros.

La figura del mando intermedio se ha planteado siempre como un recurso eficaz en las estructuras de organizaciones como continuación de la estructura ejecutiva. No obstante, en la empresa moderna, que busca el cambio continuo en integración con su entorno (clientes, proveedores, colaboradores, sociedad...) como motor de su desarrollo, el mando intermedio debe ser algo más que una pieza “de transmisión” de la cadena de órdenes e incluso más que valedor ante sus colaboradores de la cultura y filosofía de la organización.

En la concepción que proponemos, el mando intermedio se convierte en un líder de su unidad de trabajo, que aún debiendo funcionar en sincronía con el resto de unidades de la empresa, ha de conseguir poder ser autónoma a nivel operativo, compartiendo y transmitiendo en su seno los objetivos, valores y cultura de esta.

Disponible en versión
streaming (online)



Estructura de la sesión:

- La importancia en la estructura organizativa del mando intermedio.
- Cambio de roles: De mando a líder.
- Herramientas para liderar.
- Caso de práctica profesional.
- Roleplaying con el caso.
- Feedback y plan de acción.

Formato impartido: 8 horas

Adaptable según las necesidades.

Gestión de personas para mandos intermedios

Gestionar personas es un aspecto clave para el mando intermedio. Las herramientas adecuadas son necesarias para lograr la diferencia.

Cuando trabajamos sobre el concepto de capacitar al mando intermedio para que trascienda el papel meramente “transmisor” y se convierta en un líder de su unidad de trabajo, debemos actuar sobre el refuerzo de ciertas competencias necesarias para ello.

En su labor mas importante, la gestión de personas, el mando se va a encontrar muy diferentes retos. ¿Cómo liderar eficazmente sin comprometer su credibilidad, dada su posición intermedia entre dirección y colaboradores? ¿Cómo acometer la resolución de conflictos, impulsar el cambio, generar confianza, gestionar el tiempo, tomar decisiones mejores?

Esta sesión puede llevarse a cabo como continuación de la denominada “De Mando intermedio a líder de equipos” o independientemente. La única diferencia es el punto de partida, siendo en la primera un “Focus group” en el que los participantes sitúan el trabajo a realizar en función del desarrollo de los aprendizajes de la sesión anterior mencionada.

Disponible en versión
streaming (online)



Estructura de la sesión

- Focus Group (si se ha realizado previamente la sesión “*De mando intermedio a líder de equipos*”).
- Herramientas para la mejora del Liderazgo (si no se ha realizado la citada anteriormente sesión).
 - Comunicación efectiva y feedback
 - Gestión emocional
 - Toma de decisiones
 - Autonomía y proactividad
 - Autoridad y Juegos de Poder
 - Gestión del cambio

Formatos impartidos: 10 horas (14 h. con prácticas de Coaching).

Adaptable según las necesidades

Herramientas de Coaching e inteligencia emocional para directivos y mandos

Los líderes de las organizaciones precisan conocer herramientas de alto valor añadido, como el Coaching y la inteligencia emocional, para ejercer su liderazgo con garantías.

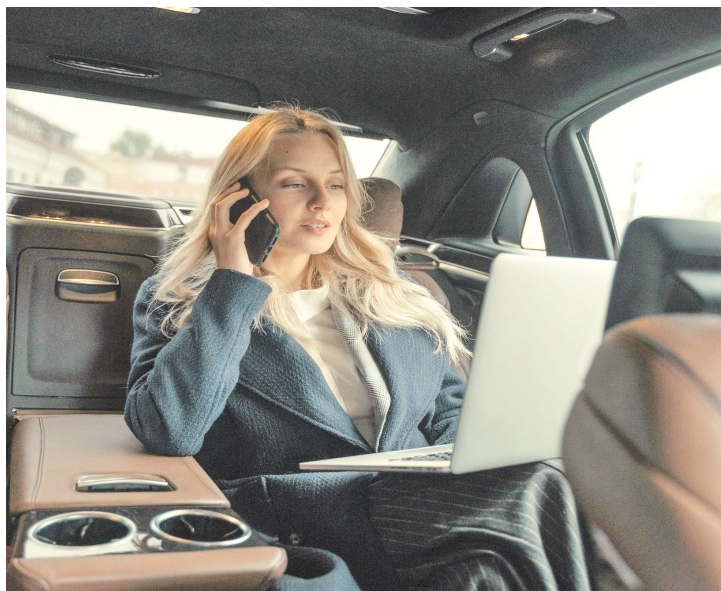
El Coaching ejecutivo u organizacional es una de las herramientas probadas más efectivas para el desarrollo del capital más importante en las organizaciones: Las personas.

Por otra parte, la inteligencia emocional es una de las habilidades más demandadas para una gestión de personas inclusiva, sostenible y eficaz.

El curso aporta los conocimientos prácticos precisos para entender cómo y en qué momentos pueden aplicarse estas habilidades de forma interna, para obtener el máximo rendimiento de colaboradores y equipos.

Asimismo, es adecuado para profesionales que desean “dar un impulso” a su carrera o están en un momento delicado de la misma.

**Disponible en versión
streaming (online)**



Estructura de la sesión

- ¿Qué es de verdad el Coaching y para qué sirve en el ámbito de la Empresa o negocio?
- ¿Qué beneficios supone el trabajo con Coaching en puestos directivos?
- Descripción y funcionamiento de un proceso típico de Coaching interno.
- La inteligencia emocional en el ámbito de las organizaciones.
- Los modelos de gestión emocional. El camino de directivo/ejecutivo a líder facilitador/coach.
- Sistemas y herramientas prácticas para realizar Coaching a colaboradores y a equipos .
- Prácticas de Coaching (opcionales, suman 4 horas).

Formatos impartidos: 10 horas (14 h. con prácticas de Coaching).

Adaptable según las necesidades

Herramientas de programación neurolingüística (PNL) para mejorar la efectividad en el trabajo

La PNL es una disciplina interesantísima para cambiar y mejorar conductas, comportamientos y creencias, mejorar la capacidad de comunicación y construir modelos de éxito.

Para adaptarse al nuevo entorno, las empresas reformulan misión, cultura y estructura. Las organizaciones tienen cada vez menos niveles jerárquicos, y cobra importancia el concepto de empowerment (mayor poder de cada integrante de la organización, que necesariamente debe ir acompañado de mayor responsabilidad).

La complejidad de las cuestiones a resolver necesita del trabajo en equipo, que para funcionar eficazmente debe superar las barreras naturales entre los individuos, dadas por sus objetivos personales, formación, visión, forma de ser..

En este contexto, no bastan los conocimientos; son decisivas las habilidades de relación interpersonal: saber escuchar, interpretar, comunicar e influir, o dicho de otra manera, generar y sostener relaciones de trabajo efectivas con otras personas.

En ese contexto, la PNL aporta las herramientas precisas para cambiarnos nosotros mismos y adaptarnos a esos desafíos

Disponible en versión
streaming (online)



Estructura

- Procesar la información y convencer.
- Gestión emocional positiva y recursos para el cambio.
- Mensajes, procesos mentales y establecimiento de comunicación interpersonal.
- Recursos y herramientas para la interrelación. Calibración, rapport, sistemas representacionales
- Aplicaciones prácticas: Negociación, venta, comunicación pública....

Formatos impartidos: 10 horas.

Adaptable según las necesidades

Gestión eficaz del estrés y las emociones

Herramientas al alcance de cualquiera para proporcionar control del estrés y control emocional, para la superación de las tensiones y conflictos diarios en el trabajo o en la vida.

A la hora de gestionar nuestro estado emocional, debemos hacerlo de forma integral y holística, desarrollando nuestra capacidad de moderar el estrés, entendiendo y controlando nuestras emociones, expresando necesidades y derechos de forma proactiva y coherente, tratando de comunicarse en igualdad de condiciones y, en general, potenciando la autoestima, con el fin de establecer relaciones positivas dentro de los ámbitos profesional y personal.

El curso, en modelo “bootcamp”, eminentemente práctico, incide sobre cómo:

- Controlar estrés y emociones de forma sencilla y en cualquier lugar y situación.
- Aumentar **autoconfianza y autoestima**.
- **Gestionar de forma eficaz conflictos** del día a día
- Mejorar nuestra comunicación y en especial, nuestra capacidad para las **relaciones interpersonales**
- Desarrollar capacidad de **comunicación no violenta, empática y efectiva**.

Disponible en versión
streaming (online)



Estructura

- Gestión y control de las emociones propias y ajenas.
- Inteligencia emocional adaptada a la comunicación
- Comunicación no violenta y resolución de conflictos.
- Modelos de comportamiento y sistemas de comunicación asociados.
- Trabajo con creencias y conductas automáticas.
- Técnicas de autocontrol y relajación personal.

Formato impartido: 12 horas (Ampliable adaptándolo a departamentos específicos.- p.ej. atención al cliente-).

Adaptable según las necesidades

Habilidades comerciales para no comerciales

Todo profesional, pertenezca a una empresa o sea autónomo, que tenga contacto con clientes, debe disponer de habilidades comerciales para rentabilizar esa ventaja.

En las empresas coexisten puestos tradicionalmente alejados de la función comercial pura (administrativos, técnicos, consultores, financieros,...), pero con contacto directo con clientes, en ocasiones todos los días. Análogamente autónomos o “freelances”, aunque no realicen una labor comercial como centro de su trabajo, deben vender sus servicios o productos.

Mediante un taller de tipo experiencial, apoyando las breves explicaciones teóricas con clips de video, ejercicios y dinámicas, el participante descubre las habilidades y competencias necesarias que debe poseer (y su nivel actual en las mismas), para aprovechar su relación con el cliente, de forma que su empresa o él mismo obtenga rendimientos futuros, mediante ventas de productos/servicios o la fidelización del cliente.

El objetivo del curso es “perder el miedo” a la venta y cultivar la relación comercial con el cliente desde la cercanía y la colaboración, para obtener beneficios y rentabilidad posterior.

**Disponible en versión
streaming (online)**



Estructura del curso

- Por qué disponer de habilidades comerciales es adecuado.
- La acción comercial. Ciclo comercial y papel del “no comercial” en el mismo
- Conocer al cliente. Tipos de cliente.
- Habilidades y competencias clave necesarias. Midiendo el nivel actual.
- Motivos dominantes de compra.
- Gestionar al cliente y fidelizarlo en el día a día.
- Los componentes emocionales en la relación con el cliente.
- Ejercicios.

Formato impartido: 8 horas.

Adaptable según las necesidades

De la venta tradicional a la venta consultiva

La evolución en la función comercial es clave. El vendedor tradicional ha de transformarse en un “consultor de venta” que apoye y guíe al cliente en el proceso.

Situando al integrante del equipo de ventas en el aquí y el ahora de su trabajo, se le transmite hacia donde debe evolucionar, los motivos para ello y cuáles son las repercusiones y beneficios. Se explica el concepto de la venta consultiva y que habilidades y competencias son necesarias para evolucionar hacia el perfil de un vendedor especializado o consultor de ventas.

El trabajo es absolutamente dinámico y vivencial, apoyando las breves explicaciones teóricas con clips de video, ejercicios y dinámicas donde se ponen en juego las habilidades necesarias que precisa un profesional de la venta de este tipo, con lo que pueden tener una idea clara de sus áreas de mejora para poder aplicar los debidos cambios.

Se finaliza con un bloque de fuerte contenido motivacional para “enchufar” a los asistentes y facilitar su “puesta en marcha”

**Disponible en versión
streaming (online)**



Estructura del curso

- La necesidad de cambiar y la explicación del porqué
- La gestión del cambio en el área comercial. Cómo llevarla a cabo
- Como pasar del concepto de venta tradicional a la venta consultiva
- Habilidades y competencias clave necesarias para la venta consultiva.
- Tratamiento de los factores clave CCC (cliente, competencia, compañía)
- La secuencia de ventas ADOOC (acogida, detección, orientación, oferta, cierre)
- Ejercicios.

Formato impartido: 8 horas.

Adaptable según las necesidades

Gestionar emociones con mindfulness

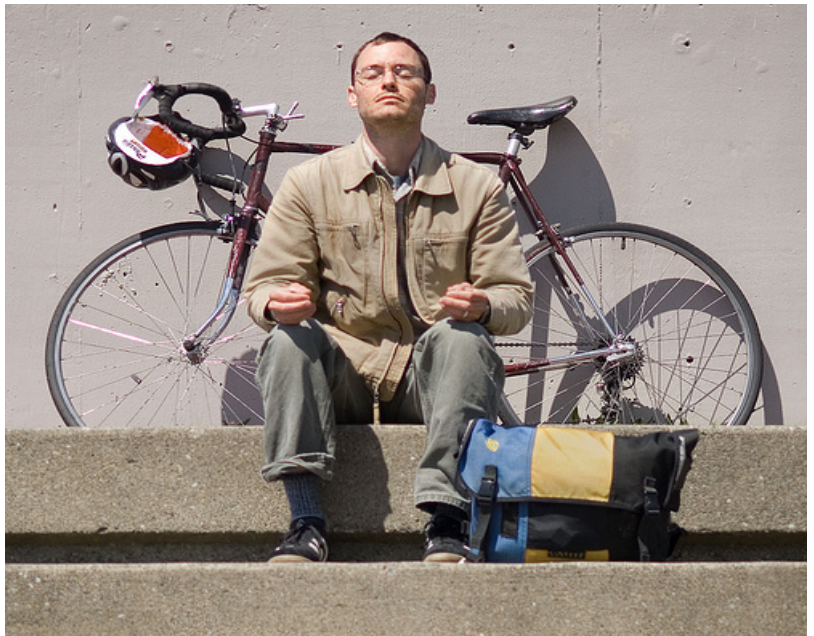
Un método que procura un estado óptimo de funcionamiento mental, evitando su funcionamiento automático y condicionado.

La gestión del error para que no se convierta en fracaso y del estrés como elemento que bloquea el normal desarrollo es fundamental en el ámbito profesional o personal.

La Atención Plena o Mindfulness, basada en la técnica milenaria de la Meditación ha sido recientemente integrada por la Psicología Contemporánea como herramienta válida, fiable y con efectos terapéuticos muy beneficiosos demostrados.

En este taller se proporcionan nociones básicas sobre Mindfulness o Atención Plena, para poder empezar desde el minuto siguiente a desarrollar diversas habilidades, principalmente el control de las emociones y el estrés, la concentración, la productividad y el rendimiento y en general, un rejuvenecimiento completo de la mente.

**Disponible en versión
streaming (online)**



Estructura de la sesión

- El error y el fracaso como conceptos diferentes.
- El control emocional como clave del estrés.
- Mindfulness: concepto , origen y referencias científicas.
- Control del estrés con aplicación de Mindfulness
- Ejercicios prácticos.

Formato impartido: 5 horas.

Adaptable según las necesidades

Organización, gestión de equipos y retención del talento para pymes, startups y emprendedores

Mas tarde o mas temprano, la pyme o el emprendedor deben saber gestionar equipos, sean de colaboradores ocasionales o permanentes y conseguir retener su talento.

Una de las principales tareas a las que deben hacer frente pymes, startups o emprendedores a lo largo del crecimiento del negocio, es determinar cuando necesita ayuda para el mismo y cuando debe ser ocasional, en forma de colaboración, o permanente (en plantilla).

A partir de la necesidad se debe trazar una estrategia para cubrir las tareas necesarias para que su proyecto siga creciendo y esta debe incluir seleccionar, atraer talento y por supuesto conservarlo.

¿Y una vez configurado el equipo, sea este externo o interno? Es entonces cuando debe desarrollarse el liderazgo como base de la gestión. Y entonces es cuando el concepto “entrenar” en lugar de gestionar al equipo, da los mejores resultados ¿Cómo entrenar entonces a un equipo para que consiga invariablemente sus objetivos?

Disponible en versión
streaming (online)



Estructura de la sesión

- La primera fase: Cuando y para qué debemos buscar o contratar talento.
- Como elegir al colaborador ideal para la tarea concreta. La gestión por competencias y el perfil profesional.
- Delegar y liderar ¿En que punto comenzar y en cual finalizar?
- El trabajo en equipo como base de la consecución del logro
- Entrenar vs gestionar el equipo. Las 5+1 claves para conseguir un equipo permanentemente conectado.

Formato impartido: 4/6 horas.

Adaptable según las necesidades

Conferencias y ponencias(*)

- Contra la incertidumbre, construye la vida que deseas (1h).

La incertidumbre de este momento está haciendo que la preocupación se adueñe de todo lo cotidiano. Al no poder planificar prácticamente nada, nos cuestionamos nuestra capacidad de gestionar nuestras propias vidas. Vivimos intentando anticipar que pasará mañana y cómo reaccionaremos a ello ¿Que pasaría si en lugar de preocuparnos de lo que pueda pasar, nos ocupáramos de actuar? ¿Es posible reiniciar nuestra actitud interna ante toda esta presión? Categóricamente sí. Vamos a descubrir como cualquier ser humano está capacitado para crear el futuro que desea.

-7 excusas para no optar a la vida que deseas (1h).

Vencer el autosabotaje, creencias erróneas y autoexcusas que usamos para evitar ocuparnos de nuestra vida personal o profesional. La conferencia recorre siete excusas típicas y cómo desmontarlas con sencillez. Enseñanzas del libro publicado por Jose Barroso "7 excusas para no optar a la vida que deseas".

- Cómo puede ayudar el coaching en la transformación digital y a la "startup" (1h).

En un proceso de transformación digital, a pesar de contar con las mejores herramientas y formación, se suele presentar un problema serio: la resistencia al cambio de las personas. Por otro lado, en las "startups" suele haber periodos (sobre todo al inicio y en la consolidación) en las que las personas están más expuestas a cometer errores y a oscilaciones emocionales. El coaching puede ocuparse con eficacia de ambos problemas.

-Tú no eres ningún fraude (1h).

En la actividad profesional, sobre todo de personas (especialmente mujeres) que tienen un perfil de éxito o se han reinventado, se dan con frecuencia dificultades para internalizar sus logros, el llamado "síndrome del impostor". La charla da claves para superar éste y las dudas típicas que surgen al respecto.

-3 claves para empezar a reinventarte profesional o personalmente (1h).

Para personas que sienten que su actual etapa ha finalizado y desean hacer cambios personales o profesionales en sus vidas. Tres claves concretas para ponerse en marcha con cualquier tipo de reinención.

(*) Ponencias modelo. Todas las charlas y ponencias son adaptables a las necesidades específicas que se deseen tratar, o pueden crearse a medida

Teléfono/Whatsapp : +34 618 569 225
E-mail : josebarroso@coachingparatodos.com
LinkedIN: linkedin.com/in/josebarrosocela
Twitter: @coachingptodos
Facebook: facebook.com/coachingparatodos
Instagram: @josebarrosocoach
Youtube: youtube.com/c/coachingparatodos



Las Rozas – Madrid (España)