Escuela de Formación de Líderes

ICF-ACCREDITED COACHING EDUCATION LEVEL 2 ICF

Formaciones



FORMACIÓN EN COACHING 2026

Virtual ó Presencial

El verdadero viaje del descubrimiento no consiste en buscar nuevos territorios sino en tener nuevos ojos.

Marcel Proust

Escuela de Formación de Líderes



Índice

03. Fundamentos

04. Objetivos

05. A quién está dirigido

06. Contenidos

13. Metodología

16. Directores

17. Requisitos

18. Informes e Inscripción



Fundamentos

El Programa de Formación en Liderazgo y Coaching Ontológico (denominado 'Formación en Coaching') se base en las siguientes disciplinas y enfoques:

Coaching Ontológico • Ontología del Lenguaje • Filosofía del Lenguaje • Gestalt
Pensamiento Sistémico • Aprendizaje Constructivista • Inteligencia Emocional
Física Cuántica • Neurociencias • Biología del Conocimiento
Filosofía Existencialista • Constructivismo • Programación Neurolingüística

El Programa está acreditado internacionalmente como Level 2 por la International Coach Federation (www.coachfederation.org), que es la organización y fuente de recursos más importante del mundo con más de 23.000 miembros y presencia en más de 143 países. La ICF es una organización sin ánimo de lucro de asociación individual formada por profesionales de todo el mundo que practican el coaching profesional y personal.

La certificación Level 2 constituye el nivel de acreditación profesional otorgado por la ICF a un Programa de Coaching.

Dado esto, los egresados de nuestro programa estarán en inmejorables condiciones para presentarse ante la ICF para obtener su credencial internacional, ahorrándose:

- El envío de 2 sesiones de coaching con nivel PCC (este requisito se cumplimenta dentro de la carrera).
- La contratación de mentor-coaching por un total de 10 horas (valor de mercado aprox. u$s 2.000). En el espacio de nuestra formación, los supervisores de la escuela cumplen esta función sin costo adicional.
- Entre u$s 275 a u$s 375 (que pagaría adicionalmente si cursara en un programa no certificado como Level 2).
- 10 a 14 semanas de demora adicional (tiempo extra si cursara en un programa no certificado como Level 2).
- El programa tiene una duración de 343 horas totales.



Beneficios

- **Formarte en la profesión del futuro**
- **Potenciar el proceso de auto-conocimiento**
- **Mejorar las habilidades de liderazgo y conducción del equipo**
- **Ascender en la estructura jerárquica**
- **Generar sólidas relaciones interpersonales**
- **Desarrollar la inteligencia emocional**
- **Mejorar la calidad de vida**
- **Incorporar una mirada holística y sistémica de las situaciones**
- **Mejorar las habilidades comunicacionales para promover conversaciones productivas**
- **Accionar comprometidamente para el logro de resultados extraordinarios**

Objetivos

En una primera etapa, el Programa tiene como objetivo que cada participante desarrolle habilidades y competencias lingüísticas, corporales y emocionales. Se trata de aplicar las competencias fundamentales de la ICF para situaciones de la vida cotidiana. Es decir, entendemos que es fundamental que el participante vaya incorporando en su cotidianeidad cada una de las competencias fundamentales de la ICF en diferentes dominios de su vida. Asimismo, que viva los valores éticos en su accionar cotidiano. Así, el foco del entrenamiento es incorporar una forma de Ser - el Ser del Coach - ,manifestado en la vida cotidiana. Durante este primer año, se trabaja en reconocer y cambiar creencias limitantes, distinguir cómo hablamos y escuchamos, aprender otras formas de comunicarnos que nos lleven a mejorar la calidad de nuestras relaciones, etc. Se va modificando la manera de ver las cosas, convirtiéndose el participante en un observador diferente de la realidad e incorporando competencias que permitan diseñar el futuro deseado.

En una segunda etapa, se adquieren las herramientas para convertirse en facilitadores de procesos de aprendizaje o agentes de cambio. De esta manera, el coach se constituye en un catalizador de los diferentes procesos internos de las personas asistidas a fin de que éstos logren plasmar sus proyectos. Á lo largo del segundo año, se trabaja en profundidad con las competencias fundamentales ICF, en este caso aplicadas a las conversaciones de coaching (sesiones).Adicionalmente, se trabaja en forma profunda con el código de ética de la ICF, que es el adoptado por la Escuela.

A quién está dirigido?

- Directores, Gerentes, Supervisores, Jefes de Áreas, Entrenadores deportivos y toda persona que lidere equipos, para potenciar sus habilidades de liderazgo, mejorar su toma de decisiones y optimizar su performance y la de su equipo de trabajo.
- Personas que desean ejercer esta apasionante profesión, que consiste en ayudar a otros a lograr cambios profundos y sostenidos.
- Profesionales de Recursos Humanos que buscan novedosas herramientas para expandir su rol específico y mejorar sus resultados en la interacción con otras áreas de la compañía.
- Psicólogos, terapeutas o cualquier disciplina orientada a la salud mental que desee incorporar un poderoso paradigma a su práctica profesional.
- Profesionales independientes, emprendedores, y empresarios que deseen desarrollar o incrementar sus habilidades de liderazgo y mejorar su desempeño.
- Personas que quieran encontrar un mayor sentido a sus vidas, y así lograr una fuente profunda y sostenible de auto-motivación.
- Personas interesadas en la búsqueda de auto-conocimiento personal y a partir de aquí, ver con claridad lo que les pasa para poder elegir más libremente.
- Personas que quieran mejorar sus habilidades sociales, su inteligencia emocional o la calidad de sus vínculos personales.
- Personas que no están obteniendo los resultados que quieren, y que buscan desarrollar una poderosa visión que les permita la concreción de objetivos y emprendimientos.

La vida se juega en las conversaciones que tenemos y en las que no tenemos.



Contenidos. Primer Año

- **Módulo 1 Coaching** Qué es el coaching. Historia del Coaching. Disciplinas y filosofías relacionadas. Diferencias entre el coaching y la psicología. Coaching vs consultoría. Enfoque ontológico. Competencias fundamentales de la ICF. Alineamiento con el Código de Ética de la ICF.
- **Módulo 2 Aprendizaje** Hábitos que evitan que aprendamos y cómo modificarlos. Las 3 zonas del aprendizaje. El coaching como proceso de aprendizaje. Etapas asociadas. Aprender a aprender. Paradigma del Aprendiz vs Paradigma del Juzgador. Metodología para incorporar nuevos hábitos. Cambio de paradigma como motor para el logro de resultados diferenciales.
- **Módulo 3 Modelo del Observador** Una reinterpretación del SER y su nueva observación del mundo. El Observador como Ser en acción en busca de resultados efectivos. Los Dominios del observador: cuerpo-lenguaje- emoción y su funcionalidad integrada. Distinciones entre los tipos de aprendizaje para el cumplimiento de objetivos. Postulados de la Ontología del Lenguaje. Conceptos fundamentales para la aplicación del modelo.
- **Módulo 4 Hechos vs. Interpretaciones** Construcción de la realidad en cada individuo. Qué es un hecho y qué es una interpretación. Distinciones estratégicas entre ambos conceptos. Relación entre el tipo de observador y las interpretaciones. Calificación de las experiencias a través del lenguaje. Comportamientos y emociones asociadas a la percepción de datos y su interpretación. La Fórmula de la Realidad como apertura de posibilidades para la vida pasada, presente y futura.

.

Nunca es tarde para ser quien podrías haber sido.



Trata a una persona como parece que es y seguirá siendo como siempre ha sido. Trata a una persona como puede llegar a ser y se convertirá en quien realmente es.

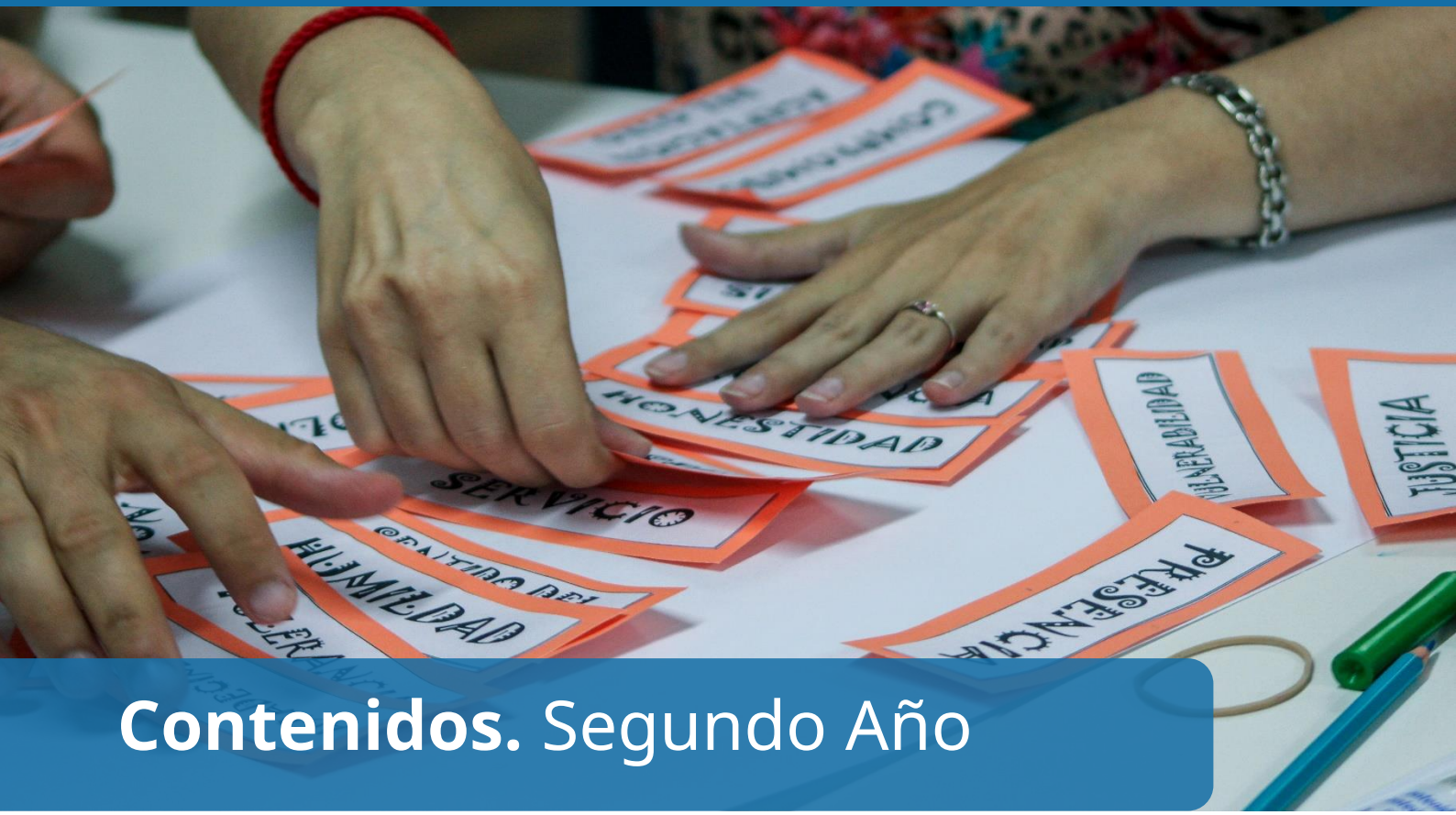


- **Módulo 5 Modelos mentales** Modelos mentales y su impacto en la comunicación y el aprendizaje. Sistemas para representar la realidad. Formas de procesar la información. Filtros mentales. Cómo se generan las creencias personales. Impacto de las creencias personales en nuestra conducta y en los resultados. Incorporación de herramientas para el cambio de creencias personales limitantes. Valores personales. Tipos de valores. Impacto de los valores en el accionar cotidiano y en las relaciones interpersonales. El triple filtro de Sócrates. Impacto en el Habla responsable.
- **Módulo 6 El habla eficaz** Cómo crear realidad a través del lenguaje. Compromisos asociados al hablar. Habla responsable: Distinción y Fundamentación de Juicios. Impacto sobre nuestras acciones. Calibración, Acompasamiento y Rapport. Cómo tomamos decisiones: el proceso de escalera de inferencias. Claves para hablar e indagar en forma efectiva. Conversaciones públicas y privadas. Acciones posibles. Diseño de conversaciones. Tipos de conversaciones. Metodología para conversar en forma efectiva.
- **Módulo 7 Escucha** La Escucha como condicionante de mis acciones. Obstáculos a la escucha. Tipos de escucha y su influencia en la vida cotidiana. Diferentes compromisos al escuchar. Para qué nos sirve reconocer y elegir un tipo de escucha determinado. Cambio de paradigma comunicacional. Cómo reconocer y cambiar la forma en que escuchamos para crear el futuro que queremos.
- **Módulo 8 Declaraciones Fundamentales.** Las Declaraciones Fundamentales como actos lingüísticos que impactan sobre la dignidad humana. Su influencia en la toma de decisiones y el accionar. Los valores, las necesidades y deseos de las personas como disparadores de las Declaraciones Fundamentales. La manifestación del poder de la palabra en las Declaraciones Fundamentales. Impacto directo sobre la Autoestima al declarar Sí, No, No Sé, Perdón, Gracias, Te Amo, Basta.

De todos los juicios que hacemos a lo largo de la vida ninguno es tan relevante como el que hacemos sobre nosotros mismos, porque este juicio es el motor de nuestra existencia.



- **Módulo 9 Confianza** La Confianza como pilar para la generación de relaciones efectivas. Los 4 subjuicios de confianza. Impacto de los valores personales en la construcción de confianza. Mapa de relaciones de confianza. Claves para delegar en forma efectiva. Cómo crear y generar confianza en nuestros vínculos personales y profesionales. Modelo para la obtención de metas/objetivos. Pasos.
- **Módulo 10 Inteligencia Emocional** Estados de Ánimo y Corporalidad. Inteligencia emocional desde la mirada del Coaching. Aprender a distinguir emociones propias y ajenas para mejorar la efectividad. Relación entre lenguaje, cuerpo y emociones: integración de estos dominios en la comunicación. Beneficios. Emociones y Estados de ánimo. Diferencias. Apertura y cierre de posibilidades. Estados de ánimo básicos: características, cómo reconocerlos. Para qué sirven. Emoción “Miedo”. De qué se trata? Cómo resolver los miedos disfuncionales. Emoción "Enojo”. Concepto y fases. Del enojo que destruye al enojo que resuelve. Cómo manejar el enojo. Emoción “Exigencia”. De la exigencia a la excelencia. Cómo cada uno de estos conceptos condiciona el camino para llegar a la meta. Emoción “Culpa”. Para qué sirve. Qué puedo aprender de ella. La culpa funcional y la culpa disfuncional. Lenguaje, emociones y corporalidad como unidad.
- **Módulo 11 Desarrollo de visión** Desarrollo de visión. Método Merlín. Formas efectivas para lograr la visión. Condiciones de la Buena Forma (PNL). La verdadera fuente de la motivación personal. Proceso y planificación. Las 7 claves para el logro de objetivos. Resignificación de los obstáculos: oportunidad vs. problema. Tipos de lenguaje asociados.



Contenidos. Segundo Año

- **Módulo 12 Coaching individual** Análisis, desarrollo y comprensión de las 8 competencias clave de la International Coach Federation (ICF): Sentar las bases: 1.-Demuestra una práctica Ética. 2.-Encarna una mentalidad de coaching.- Creando conjuntamente la relación*: 3.*-Establece y mantiene acuerdos. 4.-Cultiva la confianza y seguridad. 5.-Mantiene Presencia. - Comunicando efectivamente: 6.-Escucha activamente. 7.-Crear consciencia.- Cultivando el Aprendizaje y el crecimiento: 8.-Facilita el desarrollo del cliente. Etapas. Generación de contexto de confianza. Objetivos del proceso. Relación entre coach y coachee. Situación actual vs. situación deseada. Fijación de metas. Desafío del observador. Formas para disolver la brecha. Legitimación del otro. Role-playing. Comunicación verbal y no-verbal. Escucha comprometida como escucha maestra del coach. Lectura corporal. Recursos a utilizar dentro de las sesiones: visualizaciones, metáforas, analogías, posiciones perceptuales. Ejercicios corporales: coachear emociones y aspectos personales, indecisiones. Feedback individual del proceso personal de aprendizaje dentro del contexto de una sesión de coaching. Prácticas de coaching grupal supervisadas por un Coach Profesional. Cómo medir la calidad de una sesión de coaching. Proceso y metodología para la incorporación de buenas prácticas en coaching. Tipos de Credenciales ICF: ACC, PCC y MCC. Explicación del proceso para la obtención de las credenciales ICF.

- **Módulo 13 Ética del Coach** Valores fundamentales del Código Ético Profesional Internacional definido por la ICF. Descripción de los comportamientos y estándares éticos de un coach en su actividad profesional. Resolución de problemas y conflictos inesperados y la resolución del coach en el marco de su comportamiento ético. Compromiso del Coach en visibilizar una profesión Ética y Responsable.

- **Módulo 14 Distinciones Psicológicas para ofrecer coaching** Diferencias entre Psicología, Psiquiatría, Psicoterapia y Coaching. Enfoque profesional según escenarios posibles del coachee. Qué observa el coach para definir la derivación a otras disciplinas. Síntomas detectados a través de expresiones lingüísticas , corporales y emocionales del coachee. Cómo comunica el coach la derivación. Temas no coacheables.



- **Módulo 15 Modelos mentales** Profundización en el reconocimiento de los modelos mentales del coachee como medio para lograr un cambio en su ser. Entrenamiento individual en detectar creencias limitantes. Qué escucha el coach. Reconocimiento del modelo mental del coachee como primer paso para poder desafiar su modelo, ayudarlo a pensar y aprender. Preguntas al observador

- **Módulo 16 Control** Fundamentos filosóficos del Control. Definición del paradigma ontológico sobre el control. Control Existencial vs Control Operativo. El Compromiso como paradigma opuesto al Control. Relación entre Control y Libertad. Resignificación de cómo transitar procesos desde el compromiso hacia el resultado.

- **Módulo 17 Escucha Activa** Definición de la Competencia para una sesión efectiva. Qué escucha un coach de un coachee. El reconocimiento de la comunicación corporal, emocional y del lenguaje. Los diferentes niveles de Escucha. La Intuición como tipo de Escucha para utilizar en una sesión de coaching y en la vida.

- **Módulo 18 Vulnerabilidad** Creencias sociales sobre el "Ser Vulnerable". Relación entre juzgamiento y vulnerabilidad. Mecanismos de autoprotección: máscaras, uso y costos. Miedo psico evolucionario. Sentimientos de Vergüenza y Culpa asociados a la vulnerabilidad. La Máscara del "Perfeccionismo". Qué observar para mostrarnos o no mostrarnos vulnerables. Una nueva mirada sobre la Vulnerabilidad y sus aspectos destacados : La Compasión, La Autenticidad y El Coraje.

- **Módulo 19 Ansiedad** Función de la Ansiedad. Registro de su manifestación corporal, emocional y desde el lenguaje. Proceso de pensamiento en estado de ansiedad. Actitudes en un estado de ansiedad: Teoría de la hipervigilancia (Eysenck). La percepción del tiempo y la ansiedad. Criterios de observación entre la acción y el tiempo. Retroalimentación entre la relajación física y mental y el estado presente.

- **Módulo 20 Presencia** Qué significa estar presente. Actitudes de un Ser Presente. Enfoque de los pensamientos desde la Avidez o Aversión. Temporalidad de las conversaciones internas. Obstáculos para estar presentes. Observaciones corporales, emocionales y lingüísticas que indican presencia. Ejercicios para practicar el "Aquí y Ahora" en la vida. Claves para estar presentes en el rol de coaches.

- **Módulo 21 Víctima- Responsable** Diferenciación entre roles de Víctima y Protagonista para transitar la vida. Actitudes, hábitos y conversación interna de cada rol. Declaraciones hacia la posibilidad de lograr objetivos. Tipos de lenguaje utilizados según cada enfoque. Paradigmas y preguntas asociadas. Proceso de construcción hacia un Autoliderazgo sólido y sostenido.



- **Módulo 22 Perseverancia- Voluntad** La relación entre la fijación de objetivos y la distinción de la perseverancia y voluntad. Las variables intervinientes en su construcción: el para qué del objetivo y su motivación. Comportamientos que denotan faltan de voluntad. El Autocontrol como habilidad para desarrollar Voluntad. Entrenamiento del Autocontrol. La Perseverancia y su relación directa con el Autocontrol. Aspectos fundamentales de la Perseverancia. Impacto directo en el cumplimiento de metas personales y profesionales.

- **Módulo 23 Abundancia- Escasez** Creencias asociadas a lo que significa vivir desde la Abundancia o vivir desde la Escasez. Diferenciación de Comportamientos e impactos en cada dominio de vida. Relación entre Envidia y Escasez. Modelo mental del que vive desde la Abundancia. Claves para vivir desde el paradigma de la Abundancia.

- **Módulo 24 Problema vs Quiebre** Distinciones del paradigma "problema" y "quiebre" como forma de vida. Declaración del "Quiebre" como oportunidad. En qué temporalidad vive el observador de un problema y el observador de un "quiebre". Actitudes de un observador de un "Quiebre": Aceptación- Compromiso- Acción. Pasos mentales para convertir un "problema" en un "quiebre".

- **Módulo 25 Aprendiz- Juzgador** Distinciones fundamentales para elegir desde que Actitud observar situaciones de vida: Aprendiz o Juez. Matriz de pensamientos, comportamientos e impactos en las relaciones según cada actitud. Las Preguntas como Herramienta de Cambio. Tipos de pregunta en Actitud de Aprendiz y Juzgador. Mapa de decisiones: Acción vs Reacción. Proceso de cambio: Modelo AMESPA.

- **Módulo 26 Tristeza- Alegría** El sentido estrecho entre la Alegría y la Tristeza. El Rol protagónico de estas emociones en la Inteligencia Emocional. Qué requiere cada una de estas emociones para darle entidad. Variables que inciden en la intensidad de la Tristeza. La Tristeza como proceso de aprendizaje, transformación y creación de consciencia en la vida.

- **Módulo 27 Lenguaje No Verbal** Qué es el Lenguaje No Verbal. Las 10 (diez) claves para ser un experto en LNV. El desarrollo de la observación como aprendizaje esencial para su práctica. Significado de posturas y gestos corporales. Clasificación funcional del LNV: Emblemas- Reguladores del Habla- Apaciguadores- Exhibidores de Afecto- Ilustradores - Batutas. El LNV como capacidad esencial de una escucha efectiva.

No tengo control sobre mis resultados...
Sí, tengo la libertad de elegir QUIEN SER ante los resultados.



- **Módulo 28 Autoestima- Amor Propio** La auto valoración. La relación con uno mismo y el cuidado personal. Cómo me veo moldea mi imagen hacia el mundo. Definición del concepto de autoestima y el sentido de valía como individuo. El significado de cultivar una autoestima saludable. Diferencia entre autoestima, amor propio y autoconfianza. La autovaloración desde asumir la imperfección. El impacto que tiene potenciar las habilidades sociales para reforzar la autoestima.
- **Módulo 29 Empatía- Simpatía** La comprensión de la habilidad social de empatizar y su distinción como herramienta del desarrollo personal y profesional del coach. Escucha empática y escucha simpática y sus implicancias en cómo conectarse con un otro. El aprendizaje y el acompañamiento desde la escucha empática.
- **Módulo 30 Estilos de Aprendizaje** Cómo aprendemos los seres humanos en base a la forma que tenemos que percibir la realidad y de procesarla. Los cuatro estilos de aprendizaje según David Kolb. Estilos: Visual, Auditivo y Kinestésico. Modos: intuitivo, analítico, racional, divergente, convergente. La importancia de comprender cada uno de los estilos para convertir las dificultades en desafíos. Aplicación de esta distinción para el acompañamiento eficaz en los procesos de coaching. Tipos de razonamiento.

Metodología

DINÁMICAS DE TRABAJO EN EQUIPO	Se efectuarán juegos que se utilizarán únicamente como metáforas de la forma en que los alumnos se comunican. Estos juegos permitirán que se vivencien los conceptos que forman parte del programa.
EJERCICIOS DE AUTOEVALUACIÓN	A través de aplicaciones web especialmente diseñadas, los alumnos efectuarán ejercicios individuales de auto-diagnóstico.
COACHING DEL GRUPO	Durante el programa se tendrán conversaciones de coaching con el grupo, lo que permitirá que cada alumno observe qué le falta en particular y qué necesita hacer para mejorar sus competencias y habilidades.
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	En forma periódica, se entregará a cada alumno una actividad enfocada en la aplicación de los conceptos observados. Se contemplan actividades individuales y grupales





MENTORING

En el segundo año, y de acuerdo a la definición que hemos adoptado de la ICF, el mentoring es el proceso en el cual un alumno recibe coaching sobre sus habilidades de coach. Así, se cuenta con espacios semanales de práctica virtual adicionales a las que se realizan dentro de la cursada, luego de la primera clase de segundo año y hasta el último mes de segundo año. Se cuenta con múltiples espacios de práctica semanal, de 1 hora cada uno.

Este espacio está conducido por un Coach de la Escuela y permite un máximo de 10 alumnos por encuentro. Es decir, se cuenta con 40 horas mensuales de práctica adicionales a las que se realizan en forma virtual. Estos espacios están abiertos a todas las promociones de segundo año, de manera de permitir mayor variedad y participación de los alumnos. Esto genera gran integración y trabajo en equipo, con el consecuente impacto en la calidad de las sesiones de coaching. Este esquema de práctica, asegura un mínimo de 10 sesiones de coaching observadas por alumno: 7 grupales y 3 individuales.

CAMPUS VIRTUAL

Cada alumno contará con un usuario y contraseña para acceder a un Campus Virtual, en el que dispondrán de resúmenes de cada tema visto en las clases virtuales. Dado el compromiso de la Escuela con la sustentabilidad, se entregan resúmenes en formato digital.

TUTORÍA

Los alumnos contarán con un equipo de tutores que los asistirán en su proceso de aprendizaje y en el desarrollo de las actividades de aprendizaje previstas. En el primer año, implica contar con un espacio personalizado a los efectos de destrabar obstáculos en el aprendizaje y para facilitar la aplicación de las competencias fundamentales de la ICF en la vida cotidiana.



No existe el fracaso...
Todo es aprendizaje

Directores

Lic. Alberto Fernández Sanjurjo



Fundador y Director General de la Escuela de Formación de Líderes. Es Licenciado en Sistemas, y MBA (UCEMA). Es coach MCC (Master Certified Coach), Accredited Team Coach (ACTC) y Practitioner en Programación Neurolinguística. Es formador y certificador de Coaches Ontológicos, y actualmente es coach personal de Top Managers de la Argentina. Es conferencista y speaker internacional. Al momento, ha entrenado a más de 30.000 personas en Argentina, Uruguay y Paraguay. Algunos de sus clientes: Colgate, Total Austral, Danone, BMY Mellon, Bristol-Myers Squibb, Kuehne+Nagel, Johnson £ Johnson, entre otros. Es experto en Liderazgo, Coaching, Desarrollo Gerencial, Formación de Mandos Medios y Trabajo en Equipo. Cuenta con más de 15 años de experiencia gerencial y directiva. Autor del Libro Sentido de Líder (2da. Edición. En castellano e inglés).

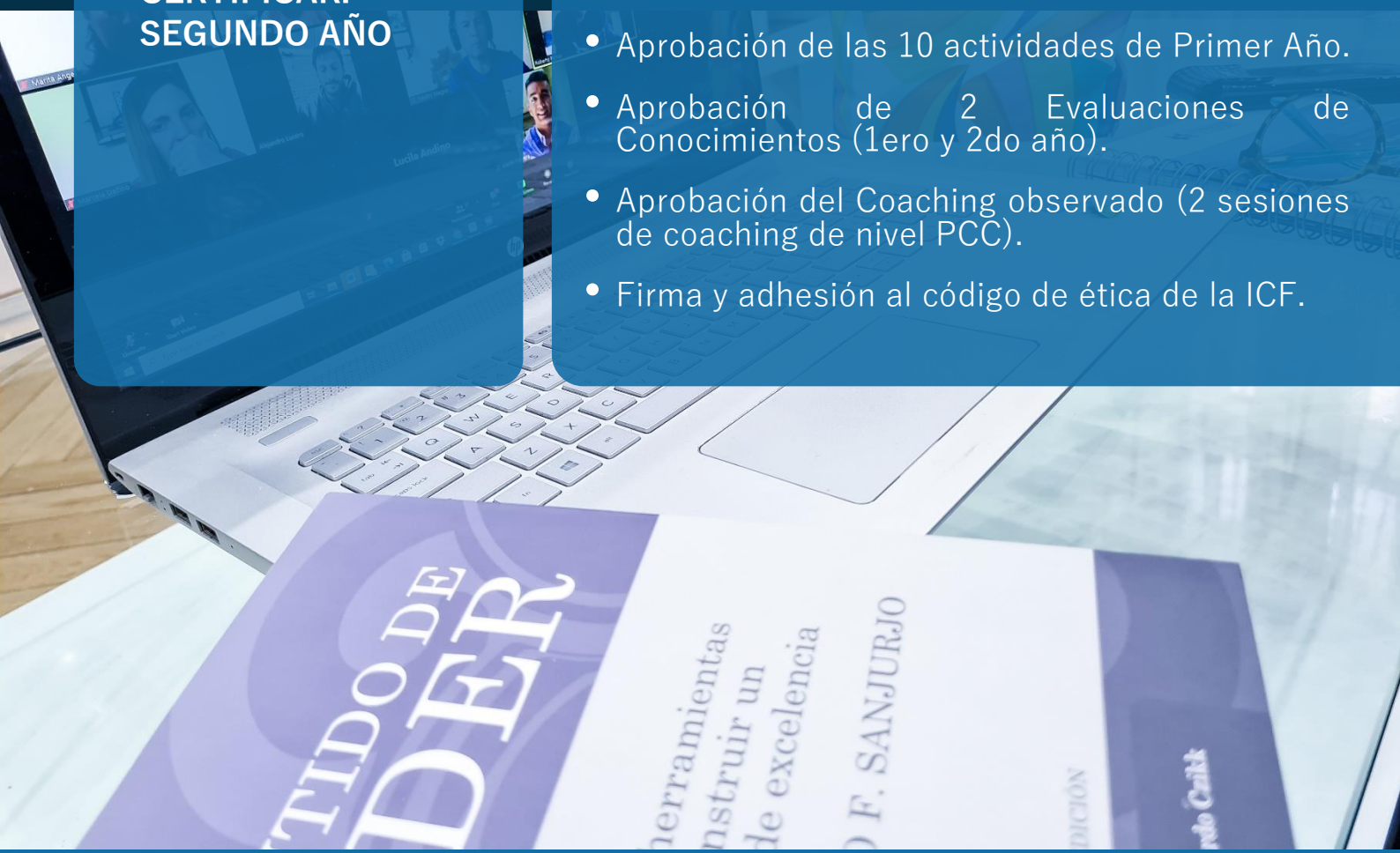
Cra. Claudia García Aros



Fundadora y Directora Académica de la Escuela Formación de Líderes. Contadora Pública Nacional (UBA). Es coach PCC (Professional Certified Coach) certificada a nivel internacional por la International Coach Federation (ICF). Mentor Coach. Coordinadora general del Área de Desarrollo de Contenidos. Responsable del diseño didáctico de los Programas, talleres y cursos de la Escuela de Formación de Líderes. Formadora de docentes de la carrera de coaching ontológico. Responsable del departamento de supervisión para la certificación de coaches ontológicos. Supervisora general del área de mentoría de primero y segundo año de la carrera. Responsable de la Dirección Comercial y Administrativa de la institución. Cuenta con más de 15 años de experiencia como Life-Coach y más de 10 años de experiencia corporativa.

Requisitos

PARA INICIAR LA CURSADA	• Mayor de 18 años • Secundario completo
PARA CERTIFICAR: PRIMER AÑO	• Certificado de asistencia • 75% de asistencia a clases. • Abono de inscripción y de las cuotas correspondientes al primer año
PARA CERTIFICAR: SEGUNDO AÑO	**Certificado de Coach Ontológico Profesional** • 75% de asistencia a clases. • Abono de Inscripción y de 20 cuotas en total (9 cuotas de primer año y 11 cuotas de segundo año). • Aprobación de las 10 actividades de Primer Año. • Aprobación de 2 Evaluaciones de Conocimientos (1ero y 2do año). • Aprobación del Coaching observado (2 sesiones de coaching de nivel PCC). • Firma y adhesión al código de ética de la ICF.



INFORMES E INSCRIPCIÓN

Honduras 4613 Piso 6 Oficina 601 (C1414BMI) CABA - www.formacionlideres.com

54 9 11 3184-7777

informacion@formacionlideres.com

VACANTES LIMITADAS

La vacante se reserva con el pago de la inscripción

Escuela de Formación de Líderes