Escuela de Formación de Líderes

Especializaciones



Somos lo que hacemos cada día.
De modo que la excelencia
no es un acto sino un hábito.

Aristóteles

ESPECIALIZACIÓN EN COACHING TRANSACCIONAL - 2026

Aprobada por la International Coaching Federation (ICF) con 10 créditos CCE de Formación Continua en Coaching.

CCE
ICF CONTINUING COACH EDUCATION
ICF

Escuela de Formación de Líderes

CCE ICF CONTINUING COACH EDUCATION ICF



Índice

03. Fundamentos

04. Objetivos

04. A quién está dirigida

05. Contenidos

06. Metodología

08. Profesionales a cargo

09. Directores

10. Requisitos

11. Informes e inscripción

Fundamentos

La Especialización en Coaching Transaccional se basa en las siguientes disciplinas y enfoques:

- **Coaching Ontológico**
- **Análisis Transaccional**



Objetivos

- Aprender a predecir conductas propias y de otros para evitar o solucionar conflictos.
- Reconocer la raíz profunda de los patrones vinculares disfuncionales.
- Profundizar en el autoconocimiento y en los mecanismos de relacionamiento interpersonal.

A quién está dirigida

- **Personas que hayan cursado los 2 años de la Carrera de Coaching en la Escuela de Formación de Líderes.**
- **Individuos que han completado estudios de coaching en otras instituciones (se analizará el programa de estudios respectivo).**



Contenidos

Módulo 1

COACHING TRANSACCIONAL

- Esquema de la Personalidad: Análisis estructural y funcional. Los estados del yo funcionales. Padre-Adulto-Niño. Conductas subjetivas y objetivas. Desde dónde habla el coach y el coachee.
- Transacciones. Clasificación. Transacciones sanas y transacciones que dificultan la interacción. Cómo nacen los conflictos y formas de desactivarlos.
- Posiciones existenciales. Formas en que nos percibimos a nosotros mismos en relación a los demás. Herramienta OK/OK mecánico. Posiciones existenciales y los estados del yo. Posiciones adecuadas en contextos de coaching.
- Estructuración del Tiempo. Las 7 hambres de reconocimiento. Las 6 formas de estructuración del tiempo. Relación con caricias y estados del Yo. Tempograma por días y roles. Formas en que hacemos uso del tiempo las personas.
- Emociones auténticas y sustitutivas (rebusques). Las 5 emociones auténticas. Mecanismos de sustitución de emociones auténticas a rebusques. Criterios de diferenciación. Tips para identificar en las personas y en los coachees emociones sustitutivas.
- Juegos psicológicos. El triángulo dramático como forma de manipulación: víctima, perseguidor y salvador. Roles auténticos y falsos. Relación con estados del yo, caricias y posiciones existenciales. Claves para identificarlo. Cómo salir del triángulo. Distinciones para tener conversaciones más sanas y salir de circuitos disfuncionales.



Metodología

La Especialización en Coaching Transaccional incluye la utilización de múltiples herramientas pedagógicas a los efectos de facilitar la incorporación de conceptos por parte de los asistentes.

EXPOSICIONES TEÓRICAS	**Las exposiciones teóricas han sido diseñadas como talleres participativos en los que se expondrán los conceptos de la Especialización, con el objetivo de que los participantes internalicen las distinciones que permitan alcanzar los objetivos previstos.**
DINÁMICAS DE SALA (GRUPALES/ PAREJAS)	**Se utilizarán diferentes dinámicas de sala para facilitar la internalización de distinciones conceptuales. Este tipo de dinámicas facilitan un "anclaje" más profundo de conceptos en los participantes.**
ACTIVIDADES DE TRABAJO EN EQUIPO	**Se efectuarán juegos que se utilizarán únicamente como metáforas de la forma en que los asistentes se comunican. Estos juegos permitirán que los asistentes observen e identifiquen las variables a tener en cuenta para construir equipos.**
ESCENAS DE PELÍCULAS	**Se utilizan escenas de películas específicas como disparadores de determinadas distinciones a trabajar en el grupo. El coach efectúa un rescate en base a lo observado.**

COACHING DEL GRUPO

Durante la Especialización, se tendrán conversaciones de coaching con el grupo, lo que permitirá que cada asistente observe qué le falta en particular y qué necesita hacer para mejorar sus competencias y habilidades.

ACTIVIDADES DE APLICACIÓN

La Especialización contempla la entrega de Actividades de Aplicación Individuales y Grupales. Esto es, cada asistente será parte de un equipo, que deberá cumplimentar este requisito como equipo. Se entregará a cada Equipo una actividad enfocada en la aplicación de los conceptos observados, que deberá completar durante el período entre clase y clase.

CAMPUS VIRTUAL

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

> *Yo estoy bien...Tú estás bien"*
>
> **Eric Berne**



Profesionales a cargo

Lic. Analía Bevione
Instructor/Mentor

- Licenciada en Psicología. (USAL)
- Coach Ontológico Profesional PCC. (ICF).
- Certificada como Mentor coach internacional. (CMCI)
- Certificada como Coach de Relaciones Afectivas. (ECR)
- Instructora de la Escuela de Formación de Líderes. (EFL)
- Especialista en Evaluación y Diagnóstico Psicológico en los ámbitos clínicos, Forense, Laboral y Educacional. (USAL).
- Formación en EMDR: entrenamiento en Desensibilización y Reprocesamiento por el movimiento ocular. (EMDR INSTITUTE, CALIFORNIA).
- Formación de Posgrado en Terapia Cognitiva Integrativa. (CETEM).

Escuela de Formación de Líderes



PCC
PROFESSIONAL CERTIFIED COACH
ICF

Directores

Escuela de Formación de Líderes

Lic. Alberto Fernández Sanjurjo



Fundador y Director General de la Escuela de Formación de Líderes. Es Licenciado en Sistemas, y MBA (UCEMA). Asimismo, es coach MCC (Master Certified Coach) certificado a nivel internacional por la International. Coach Federation (ICF). Advanced Certification in Team Coaching (ICF). 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 certificar en la especialización de Coaching Transaccional , y obtener 10 créditos CCE (6 Créditos en Competencias Clave y 4 en Desarrollo de Recursos):

- **Asistir al menos al 75% de clases completas.**
- **Aprobar las Actividades de Aplicación.**
- **Abono de la inscripción y de las 3 cuotas mensuales (se haya cursado o no la clase).**



INFORMES E INSCRIPCIÓN

(5411) 2556-0777 – (5411) 4988—9777
correo electrónico: informacion@formacionlideres.com
www.formacionlideres.com

VACANTES LIMITADAS

La vacante se reserva con el pago de la inscripción

Escuela de Formación de Líderes