



**CERTIFICACIÓN EN COACHING PARA EL  
DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO EN LAS  
ORGANIZACIONES**

**Edición 2019**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Qué está pasando.....	3
2. Objetivos del programa.....	3
3. A quién va dirigido.....	4
4. Certificación.....	5
5. Titulación.....	5
6. Beneficios del programa.....	5
7. Metodología de formación.....	6
8. Programa formativo. Contenidos.....	7
a. Módulo 1: Introducción y contextualización del Coaching.....	7
b. Módulo 2: Principales habilidades del Coach.....	8
c. Módulo 3: Metodología del proceso de Coaching.....	8
d. Módulo 4: La comunicación aplicada al Coaching.....	9
e. Módulo 5: Creencias que bloquean al cliente.....	9
f. Módulo 6: Inteligencia Emocional aplicada al Coaching.....	10
g. Módulo 7: Los comportamientos que limitan al cliente.....	10
h. Módulo 8: Coaching aplicado al Desarrollo del Capital Humano en las organizaciones.....	11
i. Módulo 9: El Líder-Coach.....	11
j. Módulo 10: Coaching de equipos.....	12
k. Módulo 11: Coaching para la creación de la Identidad Organizacional.....	12
l. Módulo 12: Coaching para el desarrollo de la marca.....	13
m. Módulo final: Presentación de proyectos y examen final.....	13
9. Claustro de profesores.....	14
10. Requisitos mínimos para superar el programa formativo.....	17
11. Inversión económica.....	18
12. Horarios de la formación.....	18
13. Proceso de admisión.....	19
14. Contactar con nosotros.....	19

## ¿QUÉ ESTÁ PASANDO?

El Coaching es una de las herramientas de desarrollo del talento más útiles para las empresas. El desarrollo del talento es un aspecto estratégico de las organizaciones actuales. Las personas, dentro de la organización, que mejor pueden desarrollar el talento son los mandos intermedios, aquellos que son responsables de equipos y tienen que guiarlos y conseguir que evolucionen para mejorar su eficacia y, por ende, la rentabilidad de la empresa.

Nuestra certificación está especialmente desarrollada para todas aquellas personas que tengan equipos a su cargo.

Además, el mundo de la empresa actual necesita, más que nunca, sacar el máximo provecho a los intangibles que tiene a su alcance (sus equipos humanos) para diferenciarse de su competencia y ser más eficaces y más rentables. La mejor forma de conseguir esto es desarrollando la felicidad de sus colaboradores y qué mejor forma de hacerlo que a través de la metodología del Coaching.

Si bien esta **Certificación** está orientada al *Coaching para el Desarrollo del Capital Humano* en las Organizaciones, somos muy conscientes de la importancia del Coaching Personal como vía de transformación personal que conlleva a la transformación organizacional.

Por este motivo, esta **Certificación** contempla las dos vertientes. Partiremos del aprendizaje de la metodología del *Coaching Personal* para culminar con el desarrollo de las habilidades necesarias para la realización de un excelente *Coaching Organizacional*.

También somos conscientes de la percepción actual en torno al ámbito del *Coaching*. Y, por ello, creemos fielmente en la realización de formación avalada y certificada por la **Asociación Española de Coaching** (ASESCO). Sencillamente porque creemos que sí se pueden cambiar las cosas.

## OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Los **objetivos** fundamentales que persigue el **Programa de Certificación *Coaching* para el Desarrollo del Capital Humano en las Organizaciones** son los siguientes:

1. Desarrollar las capacidades y habilidades necesarias para obtener el máximo beneficio de la aplicación adecuada del Coaching.

2. Aprender a provocar cambios en los entornos organizacionales para una mejor evolución y crecimiento.

Cuando termine el programa de formación, el alumno habrá aprendido a:

1. Diferenciar entre lo que sí es *Coaching* y lo que no es *Coaching*.
2. Desarrollar una adecuada metodología a lo largo de un proceso de *Coaching*.
3. Definir adecuadamente objetivos, tan importante para conseguir retos.
4. Potenciar el Liderazgo hacia uno mismo y hacia los demás, mediante la gestión de sus propias emociones y de las emociones ajenas.
5. Modificar hábitos que le limitan personalmente y limitan a la organización.
6. Desarrollar su intuición y trabajar con ella adecuadamente.
7. Aprender herramientas de toma de consciencia y motivación, como vía de mejora continua.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores Generales y Gerentes de PYMEs que quieran aprender cómo desarrollar el talento en sus organizaciones.
- Directores de RRHH para la mejora de su día a día profesional.
- Directores y Responsables de Departamentos que quieran mejorar sus habilidades y gestionar equipos de alto rendimiento.
- Consultores, en general, para mejorar sus procesos de consultoría en el cliente.
- Formadores y comunicadores que quieran obtener más rendimiento de sus formaciones y conferencias.
- Abogados, arquitectos, ingenieros y otras profesiones que requieran una mejora en el contacto con el cliente.
- Médicos y psicólogos que deseen complementar su método de cara al paciente.
- Personas que, en general, deseen mejorar su relación con su vida personal y en su entorno profesional.



## CERTIFICACIÓN

El programa formativo está certificado por ADESCO (Asociación Española de Coaching).



## TITULACIÓN

La titulación que se obtiene es Experto en Coaching para el Desarrollo del Capital Humano en las Organizaciones.

Imparte la formación el claustro de profesores de Identidad Organizacional.



## ORGANIZACIÓN

La formación está organizada conjuntamente con:



## BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Capacidad para ejercer como Coach interno en una empresa, alineando los valores de todos los colaboradores con la organización y potenciando estructuras más sólidas y eficaces.
- Capacidad para descubrir y desarrollar el talento de los colaboradores de la organización.
- Capacidad de Gestión Emocional propia y ajena, tan importante en cualquier organización.
- Mejora del Liderazgo por la tendencia hacia un Líder-Coach.
- Capacidad para fomentar la colaboración y la cooepetencia interna que mejora la rentabilidad de la empresa.
- Capacidad para gestionar todos los cambios de la manera adecuada.
- Capacidad para ejercer la profesión de Coach en los ámbitos ejecutivos y organizacional.
- Aumento de la capacidad creativa y, por ende, de la capacidad de innovación en la organización.
- Capacidad para promover la identificación de los colaboradores con la organización.

## METODOLOGÍA DE FORMACIÓN



La **Certificación** en *Coaching para el Desarrollo del Capital Humano* en las Organizaciones consta de 366 horas de formación repartidas se la siguiente manera:

- **125 horas de formación presencial.**
- **57 horas de formación online** a través del campus de la Escuela.
- **50 horas (sesiones) de prácticas de coaching** a realizar por el alumno con clientes reales. Cada alumno contará con el seguimiento de un mentor asignado, a título individual. 30 de las 50 prácticas han de ser entregadas conjuntamente con el proyecto final y las 20 restantes en los 3 meses siguientes a la finalización del programa formativo.
- **10 horas para la realización del examen final y la entrega del proyecto.**
- **14 horas de tutorías presenciales/online grupales.**
- **60 horas de lecturas obligatorias.**  
El alumno tendrá que leer, obligatoriamente, un libro por módulo y realizar trabajos sobre él.
- **50 horas de estudio y preparación del proyecto final.**

## PROGRAMA FORMATIVO. CONTENIDOS.



### **Módulo 1: Introducción y contextualización del *Coaching*** (5 horas).

- Definiendo el *Coaching*.
- Orígenes y diferentes definiciones del *Coaching*.
- La definición de *Coaching* según ASESCO.
- Principales corrientes actuales de *Coaching*.
- Influencias que recibe el *Coaching*.
- Qué es *Coaching* y qué no es *Coaching*.
- La diferencia entre el enfoque del *Coaching*.
- La importancia de la motivación al cambio.
- El *Coaching* como una vía de mejora de la autocreencia.
- Otros factores claves para el éxito del proceso de *Coaching*.
- Las competencias del *Coach* según ASESCO.

5 horas de formación presencial y 2 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 2: Principales Habilidades del Coach** (8 horas).

- La comunicación como habilidad principal en un *Coach*.
- Empatizar con el cliente.
- La escucha activa como vía para recapitular e indagar.
- La importancia de los silencios en un proceso de *Coaching*.
- Ser flexible y centrarse en lo esencial.
- Generar la confianza en el cliente.
- Asertividad para el proceso de *Coaching*.
- Pedir permiso y desafiar al cliente.
- Preguntas poderosas. Cómo formularlas.
- Qué es *feedback*.
- Dar y recibir *feedback* para el *Coach*.
- La aplicación del *feedback* en el proceso de *Coaching*.

8 horas de formación presencial y 4 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 3: Metodología del proceso de Coaching** (12 horas).

- Código deontológico del *Coach* (ASESCO).
- Contrato de *Coaching*.
- El proceso de *Coaching*.
- Crear el ambiente adecuado para una sesión.
- Método GROW.
- Definición y filtrado del objetivo.
- Exploración de la realidad.
- Generación de opciones.
- Plan de acción.
- Seguimiento y evaluación del plan de acción.
- Otras metodologías para realizar una sesión de *Coaching*.
- La sesión exploratoria.
- La importancia del objetivo del cliente.
- Los valores en el objetivo del cliente.
- Dinámica de las sesiones dentro de un proceso de *Coaching*.



- Sesión final y finalización del proceso.
- Evaluación de los resultados obtenidos y el aprendizaje producido.
- Principales objetivos de los clientes de *Coaching*.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 4: La Comunicación aplicada al Coaching** (12 horas).

- La escucha activa como elemento de inicio en la sesión de *Coaching*.
- Calibración y *rapport* para crear sintonía con el cliente.
- La mayéutica socrática aplicada a un proceso de *Coaching*.
- La importancia del proceso de comunicación en la sesión de *Coaching*.
- La asertividad en el proceso de *Coaching*.
- La influencia de la comunicación no verbal para el *Coach* y el Cliente.
- Influencia de la PNL en la metodología del *Coaching*.
- Elementos que influyen en una comunicación eficaz durante el proceso de *Coaching*.
- Diferencias entre los mapas mentales de *Coach* y *Coachee*.
- Cómo debe trabajar el *Coach* sus mapas mentales.
- Tratamiento de proyecciones e interferencias en la comunicación del *Coach*.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 5: Creencias que bloquean al cliente** (12 horas).

- Qué es una creencia.
- Naturaleza de las creencias.
- La neuroplasticidad y la neurogénesis.
- Sistemas de creencias y creencias núcleo.
- Niveles neurológicos.
- Biología y creencias.
- Tipos de creencias limitadoras.
- Identificación de creencias limitadoras.
- Las creencias limitantes del cliente y su tratamiento.
- Convertir creencias limitantes en creencias potenciadoras.
- PNL como herramienta para el cambio de creencias.
- Herramientas para el trabajo con creencias limitantes.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 6: Inteligencia emocional aplicada al *Coaching*** (12 horas).

- Conociendo nuestras emociones.
- La importancia de las emociones en el proceso de *Coaching*.
- Qué es una emoción.
- El cerebro emocional.
- Cómo detectar una emoción.
- Relación entre la fisiología y la emoción.
- Tomar consciencia de las emociones.
- Relación entre el pensamiento y la emoción.
- Identificación de emociones limitantes.
- Emociones limitantes y su tratamiento.
- Introducción al análisis transaccional como herramienta en el proceso de *Coaching*.
- Equilibrio emocional.
- Herramientas para equilibrar las emociones.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 7: Los comportamientos que limitan al cliente** (12 horas).

- Por qué nos comportamos como lo hacemos.
- La zona de *comfort* y la zona de aprendizaje.
- La fuerza de los hábitos. Dónde residen.
- Saboteadores y héroes.
- Actitudes limitantes y actitudes potenciadoras.
- Identificar comportamientos limitantes.
- Herramientas eficaces para cambiar hábitos.
- La importancia de los comportamientos para el plan de acción de las sesiones de *Coaching*.
- El poder de la Actitud.
- Cómo modificar la actitud.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 8: El *Coaching* aplicado al desarrollo del Capital Humano en las organizaciones** (12 horas).

- Utilidad del *Coaching* en los contextos organizacionales actuales.
- Beneficios del *Coaching* para el desarrollo de las organizaciones actuales.
- El Capital Humano, un valor intangible.
- El *Coaching* como vía de desarrollo del Capital Humano.
- El *Coaching* como vía de enfrentarse a los retos en las organizaciones.
- Identificación y desarrollo del talento en las organizaciones.
- Uso de valores como elementos de motivación en la organización.
- Utilidad del proceso de *Coaching* Ejecutivo.
- Cómo llevar a cabo un proceso de *Coaching* Ejecutivo.
- La figura del *Coach* interno.
- *Coaching* aplicado en micropymes y pymes.
- *Coaching* en las grandes organizaciones.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 9: El Líder-*Coach*** (12 horas).

- Tipos de dirección en las organizaciones.
- Utilidades de un liderazgo ejercido desde el *Coaching*.
- Habilidades del Líder *Coach*.
- Las 5 Aes del Liderazgo.
- Valores organizacionales.
- Alineación de valores personales y organizacionales.
- Conexión de decisiones y valores organizacionales.
- Cómo actúa un Líder *Coach*.
- El feedback como herramienta del Líder *Coach*.
- El papel del Líder *Coach* como motivador del equipo.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 10: Coaching de equipos** (12 horas).

- Grupos y equipos.
- La importancia de los roles en el equipo.
- Descubrir los roles en el equipo mediante herramientas y dinámicas de *Coaching*.
- Alineación de los valores personales con los del equipo.
- Desarrollo de habilidades para la adecuada gestión emocional de los equipos.
- Estructura de una sesión de *Coaching* de Equipos.
- Realidad y retos de un equipo.
- Potenciando el talento del equipo.
- Herramientas de *Coaching* para la gestión de la diversidad en el equipo.
- El *Coaching* de Equipos como vía de la mejora del trabajo.

12 horas de formación presencial y 5 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 11: Coaching para la creación de la Identidad Organizacional** (12 horas).

- Misión, visión y valores de la organización.
- Conseguir la identificación de los colaboradores con la organización.
- La gestión emocional de la organización.
- Los hábitos organizacionales.
- El funcionamiento de las creencias en una organización.
- Compromiso y voluntad.
- La gestión de la confianza organizacional.
- La dinámica de un proceso de *Coaching* organizacional.
- Dificultades para la realización de un proceso de *Coaching* organizacional.
- Beneficios de un proceso de *Coaching* organizacional.

12 horas de formación presencial y 5 de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo 12: *Coaching* para el desarrollo de la marca** (5 horas).

- Marca personal.
- Marca organizacional.
- Márketing aplicado al desarrollo de la marca.
- La creación de una marca en el entorno del *Coaching*.

4 horas de formación presencial y 6 horas de formación online.

Actividades online.

Lectura obligatoria.

## **Módulo final: Presentación de proyectos y examen final.**

## CLAUSTRO DE PROFESORES

**Coaching para el Desarrollo del Capital Humano en las Organizaciones** cuenta con el siguiente claustro de profesores:



Carolina Hernández es la Directora del Programa Formativo y es Licenciada en Comunicación de Empresas.

Directora de la Certificación en Coaching Familiar y Educativo. Es Coach Profesional certificada por ASESCO, especializada en coaching organizacional, coaching sistémico y experta en comunicación estratégica de PYMEs, comunicación online y creación de la marca personal.

Es creadora de la marca Identidad Organizacional para el adecuado desarrollo organizacional de las PYMEs.

Colaboradora habitual en COPE Alicante.

Consultora externa de Desarrollo Organizacional en diferentes

organizaciones.

Formadora en empresas, asociaciones empresariales y, ocasionalmente, en la UMH (Universidad Miguel Hernández) de Elche.

Posee también formación en PNL remodelada con DBM, Comunicación Social y Márketing Social. Actualmente se encuentra cursando la licenciatura de antropología (humanidades) en la UOC.



Andrés es madrileño de nacimiento (1967) y alicantino de adopción. Químico por la Universidad Autónoma de Madrid.

MBA por ICADE.

Especialista en desarrollo de marcas.

Durante 15 años ha sido responsable de Compras, Logística y Desarrollo de Producto en Repsol, Quaker Oats, Carrefour, Lucent Technologies o el grupo ONCE.

Ha introducido el concepto de Marca Personal en España y es uno de los principales expertos en Estrategia y Branding Personal en España y Latinoamérica.

Desde 2004 asesora a empresas y profesionales e imparte conferencias, cursos y seminarios y consultoría.

Es el creador de la web de referencia en español sobre Estrategias de Posicionamiento Personal y Profesional ([www.brandingpersonal.com](http://www.brandingpersonal.com)).

Es autor de algunos de los libros de referencia sobre posicionamiento personal, Marca Personal (ESIC), Expertología (Alienta), Te va a oír (Alienta) y Marca Personal para Dummies. Ha publicado numerosos artículos y es citado con frecuencia en prensa y medios.



Rafael Antich es licenciado en Psicología por la Facultad de Psicología y Ciencias de la Educación de la Universidad de Valencia.

Es especialista en psicología positiva e inteligencia emocional. Ha realizado diferentes cursos relacionados con la psicología del deporte, salud mental, liderazgo, creatividad o hipnosis, entre otros.

En el ámbito de las organizaciones desarrolla labores de diagnóstico sobre patologías organizacionales y elabora planes de acción para devolver a las empresas su óptimo estado de salud.

Desde diciembre de 1995 ha trabajado como profesional liberal en el ejercicio de la psicología a nivel privado, con una línea de trabajo conductiva-conductual, unida a la psicología positiva. Psicólogo y formador en ámbitos relacionados con la psicología positiva y la inteligencia emocional, impartiendo charlas, talleres y clases sobre inteligencia emocional, altruismo, motivación, creatividad, habilidades sociales y control emocional.

Desde 2010 es el responsable del voluntariado de la asociación Desata Tu Potencial, asociación vinculada a la formación en inteligencia emocional y psicología positiva en la educación.



Juan es Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC y ha completado su formación empresarial en el grupo ESEEC (París) y en retail en ESADE.

Empresario y multi-emprendedor de éxito, es actualmente el director de tiendas y restaurantes de Pollos Planes (más de 150 tiendas).

Es profesor en diversas escuelas de negocios, conferenciante especializado en psicología positiva, autor de tres libros sobre crecimiento personal y Presidente de la Asociación de voluntariado Desata Tu Potencial.

Es profesor de psicología positiva e inteligencia emocional en las escuelas de negocios de Valencia ESTEMA y EDEM.

Se ha especializado en PNL con Robert Dilts y se ha formado en Coaching y psicología con algunas de las grandes autoridades internacionales y en la universidad de Harvard.

Sus seminarios, sus libros y su trayectoria profesional han llamado la atención de numerosos medios de comunicación, incluyendo televisiones y periódicos nacionales.



Norma Jiménez es Coach Certificada Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología, Máster en PNL, Máster en Dirección de Recursos Humanos y Coach Certificada por Asesco.

Especializada en el desarrollo de personas a través de la terapia Gestalt.

Posee una amplia experiencia en la identificación, evaluación y desarrollo del talento directivo, tanto en Consultorías de RRHH de primer nivel como en entornos multinacionales.

Trabaja como Consultora Free Lance para diversas Consultoras de Recursos Humanos y clientes directos.

Destaca por la pasión con la que se implica en proyectos y con clientes, su contribución al negocio y a resultados, la motivación que presenta ante retos, la admiración que siente por las personas y su constante inquietud por hacer las cosas de forma diferente.



Laura Segovia es una profesional multifacética que, gracias a las varias disciplinas estudiadas y ejercidas, une los puntos que le llevan siempre en la misma dirección: la Comunicación.

Se licenció en derecho y ha ejercido como Asesora de Empresas durante diez años.

Es Coach certificada por Asesco, es Trainer en Inteligencia Emocional y Mediación. Actualmente su vocación, unida a su faceta de escritora, le llevan a construir discursos y mensajes efectivos. Es formadora en oratoria y hablar en público, partiendo de la peculiaridad de cada uno y no desde un método

o manual al uso. Enseña a dominar el lenguaje, a gestionar conflictos y a manejar las emociones para mejorar la calidad de las relaciones. En definitiva, hace que sus clientes reflexionen para que encuentren sus propias respuestas.



## REQUISITOS MÍNIMOS PARA SUPERAR EL PROGRAMA FORMATIVO

**Identidad Organizacional** exige a sus alumnos para **certificar** la superación de su Programa Formativo, los siguientes requisitos:

- Asistencia mínima del 80 % de las clases presenciales. A tal efecto, todos los participantes firmarán una hoja de control de asistencia tras cada una de las sesiones de formación.
- Un 80% de participación en las tareas y ejercicios a través del campus virtual. Foros, debates y resolución de casos reales.
- Un mínimo de 40 de las 50 sesiones de prácticas de Coaching.
- Lectura y entrega de resúmenes de 10 de los 12 libros indicados como lecturas obligatorias.
- Realización, a lo largo de la formación, de un proceso de Coaching de un mínimo de cinco sesiones.
- Entrega y exposición del proyecto final sobre la utilización del Coaching como proyecto profesional.
- Realización y superación del examen final.



## INVERSIÓN ECONÓMICA

La inversión económica del programa incluye:

- Formación presencial.
- Acceso y utilización del campus virtual.
- Sesiones de equipo para puesta en común de los avances en la práctica del Coaching.
- Contenidos formativos y otros materiales en formato digital.
- Tutor durante toda la formación.

Las anulaciones o cancelaciones deberán cumplir los siguientes requisitos:

1. **Cancelación o anulación o no impartición del programa formativo:** si este hecho se produjera, se reembolsará al alumno el 100% del importe que haya pagado hasta ese momento, en cuanto se comunique dicha cancelación o anulación.
2. **Bajas de profesores del claustro:** si se produce una baja de un profesor del claustro, automáticamente será sustituido por otro con los mismos requisitos que el anterior, comunicándolo convenientemente a ASESCO en los casos en los que sea necesario.
3. **Alumnos matriculados:**
  - a. El alumno reservará su plaza en la formación mediante el pago de una matrícula inicial.
  - b. Si el alumno comunica su baja con dos meses de antelación al inicio de la formación, se le reembolsará el 100% de la cantidad pagada hasta el momento.
  - c. Si el alumno comunica su baja entre dos meses y un mes antes del inicio de la formación, se le penalizará con un 20% del importe de la matrícula.
  - d. Si el alumno comunica su baja menos de un mes antes del inicio de la formación, se le penalizará con el 100% del importe de la matrícula.
4. **Alumnos que abandonan el programa formativo:**
  - a. Si el alumno que abandona el programa desea completarlo, abonará la totalidad del mismo y podrá completarlo en la siguiente edición o en ediciones en otras provincias.
  - b. Si el alumno que abandona el programa no desea completarlo, se le dejarán de cobrar las cuotas restantes, teniendo el alumno la obligación de comunicar su abandono con un mes de antelación y no recibiendo, lógicamente, el diploma de la realización del programa.

## HORARIOS DE LA FORMACIÓN

**Fecha de inicio de la formación:** marzo de 2019.

**Periodicidad de la formación:** 1 lunes por la tarde a la semana.

- Lunes: 16 a 20 hrs.

## PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión de los alumnos conllevará los siguientes pasos:

1. El futuro alumno deberá cumplimentar un cuestionario de admisión, una ficha de inscripción y enviarlos vía mail ([admission@identidadorganizacional.com](mailto:admission@identidadorganizacional.com)) para poder reservar su plaza.
2. A fin de determinar el interés del alumno por el Coaching y el ámbito de desarrollo profesional futuro, uno de los *Coaches* certificados del programa realizará una entrevista personal al alumno en la que le resolverá, además, todas las dudas que puedan existir respecto a la formación.
3. Una vez recibida la ficha y realizada la entrevista, se confirmará al alumno por mail su admisión en el programa.
4. El alumno deberá realizar la transferencia bancaria relativa al importe de la matrícula para proceder a la reserva definitiva de su plaza.

## CONTACTAR CON NOSOTROS

Puedes contactar con nosotros a través de:

Email: [hola@identidadorganizacional.com](mailto:hola@identidadorganizacional.com)  
[info@advalcoy.com](mailto:info@advalcoy.com)

**Carolina Hernández González**  
Directora del Programa Formativo  
Móvil: 635 619 890

**Manolo Pastor**  
Organización Formación  
Móvil: 658 902 461

