



CERTIFICACIÓN 100% VIRTUAL COACH FUTURAMASTER

INICIO DE
LECCIONES

¡MATRÍCULA ABIERTA!
INSCRÍBETE YA MISMO
www.futuramaster.com

CERTIFICACIÓN COACH FUTURAMASTER

01

Poderosas Soluciones

02

Aprenderás a identificar y solucionar los problemas más frecuentes de las empresas

03

Planes de ejecución que puedes implementar de inmediato

04

Plataforma Online que te permite hacer rápidos diagnósticos y generar reportes impresionantes

Somos miembros reconocidos de la ATP (Association of Test Publishers) la Asociación Mundial mas grande e importante del mundo de Productores de Pruebas Psicométricas, basada en Washington, DC, USA.

VENTAJAS QUE TENDRÁS AL CONVERTIRTE EN COACH FUTURAMASTER



Diagnósticos más Rápidos

Podrás identificar con gran facilidad y rapidez las situaciones que requieren atención



Soluciones Asertivas y Precisas

Podrás utilizar nuestras herramientas para brindar soluciones que deleitarán a tus clientes.



Reportes Impresionantes

Podrás generar impresionantes reportes de manera totalmente automatizada



Panel de Control Online

Tendrás acceso a una poderosa plataforma online, desde la cual podrás brindar servicio a tus clientes.

¿QUIÉNES SE PUEDEN BENEFICIAR CON LA CERTIFICACIÓN EN COACHING FUTURAMASTER?

Estrellas en la Empresa

Este programa está especialmente diseñado para personas que quieren avanzar rápidamente en su carrera profesional y contar con una amplia ventaja competitiva.

Personas Emprendedoras

Personas que quieren emprender su propio negocio brindando servicios de alto nivel a las empresas.

Futuros Líderes

Jóvenes que desean convertirse en líderes apasionados y quieren comenzar su camino lo mas pronto posible.

¿ CUÁLES SON LOS DIFERENTES PLANES QUE OFRECEN PARA ESTA CERTIFICACIÓN?







GOLD

CERTIFICACIÓN FUTURAMASTER

US\$ 497

Incluye

25 Pruebas FuturaSUITE

-  Tutor Personal Incluido.
-  Comunicación vía Skype o Zoom.
-  Videos Explicativos Detallados.
-  Resúmenes Gráficos por Sección.
-  Juegos Interactivos.
-  Desarrollo de Casos Prácticos.
-  Exámen Práctico de Conocimientos.
-  Certificación FuturaMaster.



PLATINO

CERTIFICACIÓN COACH FUTURAMASTER

US\$ 797

Incluye

50 Pruebas FuturaSUITE

-  Tutor Personal Incluido.
-  Comunicación vía Skype o Zoom.
-  Videos Explicativos Detallados.
-  Resúmenes Gráficos por Sección.
-  Juegos Interactivos.
-  Desarrollo de Casos Prácticos.
-  Comunicación Dinámica.
-  Planes de Ejecución.
-  14 Módulos de Coaching.
-  Exámen Práctico de Conocimientos.
-  Certificación Coach FuturaMaster.

TEMARIO

Plan de Acción	Objetivos	Temas
1. Introducción al Coaching	<ul style="list-style-type: none">• Entrenar a los estudiantes del programa en adquirir los conocimientos básicos de Coaching.• Identificar las características y métodos más comunes en el rol de trabajo de un coach.	<ul style="list-style-type: none">• Historia del Coaching• Elementos básicos del Coaching• Corrientes del Coaching• Las habilidades del Coach
2. Comunicación Dinámica	<ul style="list-style-type: none">• Detectar conflictos en la comunicación y realizar diagnósticos empresariales.• Identificar los elementos y efectos de comunicación.• Crear programas, actividades o protocolos efectivos para el manejo y prevención de conflictos.	<ul style="list-style-type: none">• Comunicación• Elemento de la comunicación• Principales problemas de Comunicación• Estrategias• Efectos
3. Planes de carrera	<ul style="list-style-type: none">• Identificar los principales factores o consideraciones para poder armar un plan de carrera efectivo.• Evaluar los conocimientos en práctica para elaborar un plan de carrera efectivo.	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de talento• ¿Cómo medir y evaluar las capacidades• Plan de Carrera o formación• ¿Cómo crear un plan de carrera
4. Alineación y compromiso	<ul style="list-style-type: none">• Identificar los diferentes niveles de compromiso y motivación y así poder trabajarlas de manera efectiva logrando la correcta intervención.• Aprender diferentes estrategias de identificación y localización de problemas relativos al compromiso y la motivación organizaciones.	<ul style="list-style-type: none">• Revisión de los conceptos y toda la parte de la teórica• Conceptos de compromiso y Motivación empresarial• Compromiso• Motivación vs animación
5. Programa de Incentivos Atractivos	<ul style="list-style-type: none">• Diseñar planes acorde a las necesidades de la organización y empleados, para incrementar el nivel de desempeño de los colaboradores.• Generar productividad de los colaboradores a través de una mejor formación, acceso herramientas e información para incentivar la promoción interna.	<ul style="list-style-type: none">• Incentivos con propósito (El objetivo)• Las necesidades y su rol dentro de los incentivos• Ventajas de los incentivos• Programa Incentivos• Tipos de Incentivos

TEMARIO

Plan de Acción	Objetivos	Temas
6. Prevención y solución de conflictos	<ul style="list-style-type: none">• Identificar las principales causas de los conflictos para de esta manera poder abordarlos de manera exitosa.• Comprender los diferentes elementos envueltos que están envueltos en los conflictos.• Desarrollar planes que sean lo más efectivos para abarcar y resolver las problemáticas en las organizaciones.	<ul style="list-style-type: none">• Definición de conflicto• Tipos de Conflicto• Elementos de conflicto• Prevención• El conflicto organizacional/Causas
7. Formación de equipos de trabajo Efectivos I	<ul style="list-style-type: none">• Formar Coaches que tengan amplio conocimiento en dinámicas de equipos y de grupos• Identificar el equipo como sistema de trabajo organizacional integral• Utilizar las herramientas ADEP-DIAV para poder integrar los equipos de manera exitosa, con líderes efectivos y adecuados para cada proyecto.	<ul style="list-style-type: none">• Conceptos y Principios básicos del coaching de equipos• Principios sistémicos/ Teoría de grupos• El equipo como sistema• Fases del proceso del coaching de equipos
8. Formación de equipos de trabajo Efectivos II	<ul style="list-style-type: none">• Identificar los principales factores o consideraciones para poder armar un plan de carrera efectivo.• Evaluar los conocimientos en práctica para elaborar un plan de carrera efectivo.	<ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico• Fase de Intervención• Evaluación y Feedback.• Medición de resultados
9. Creación de equipos de ventas efectivos	<ul style="list-style-type: none">• Conocer cuáles son los aspectos personales importantes que debe tener un apersona dedicada al ámbito de las ventas.• Identificar cuáles son las razones, motivaciones, emociones y pensamientos que se generan en un cliente a la hora de realizar una compra.• Indicar cuáles son los elementos más favorables para mejorar las ventas tanto como para el vendedor o una persona en su negocio.	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de ventas Canvas• Ventas y la psicología• Coach en ventas
10. Servicio al cliente de clase mundial	<ul style="list-style-type: none">• Conocer al cliente como engranaje principal en la empresa y cuál es su importancia en la misma siendo un factor que impulsa a tener consolidación y éxito.• Identificar cuáles son los momentos más importantes en contacto con el cliente para mejorar el trato con la finalidad de que sea una experiencia positiva para ambas partes.• Determinar cuáles son los tipos de clientes y sus personalidades existentes en la empresa para tener un contacto y manejo más asertivo.• Implementar técnicas y habilidades en pro mejora a la atención del servicio al cliente generando mejor actitud de los colaboradores al cliente y abordaje en sus procesos con la empresa.	<ul style="list-style-type: none">• Diferencia entre atención al cliente y servicio al cliente• Coach y el departamento de servicio al cliente• Tipos de clientes• Encuesta de prioridades• Los clientes que nunca compran

TEMARIO

Plan de Acción	Objetivos	Temas
11. Inducción a nuevos empleados	<ul style="list-style-type: none">• Brindar metodología adecuada para la creación de programas de inducción a nuevos empleados.• Capacitar al Coach para que pueda detectar los principales problemas de adaptación de nuevos empleados y poder darles solución.	<ul style="list-style-type: none">• Onboarding/ Inducción al personal• Programa por tiempo• Factores claves del programa de inducción
12. Programa de Outplacement	<ul style="list-style-type: none">• Minimizar los impactos generados en los procesos de desvinculación laboral.• Orientar a las compañías en la gestión de los planes de reestructuración y a facilitar la reorientación laboral de los profesionales (candidatos) que han perdido su puesto de trabajo como consecuencia de esta decisión empresarial.	<ul style="list-style-type: none">• Outplacement• Aplicación de procesos• Beneficios• El coaching y el outplacement
13. Mejorar la Cultura	<ul style="list-style-type: none">• Sondear y analizar el estado de la satisfacción laboral de los colaboradores, de esta manera encontrar aspectos y barreras que puedan obstaculizar la obtención de los resultados programados.• Entender y empoderar el rol del Coach dentro de una organización como agente y promotor del cambio para un clima laboral sostenible y agradable para la empresa.	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es cultura Organizacional?• Indicadores culturales en la organización• Categorías de sistemas culturales• Características de la cultura organizacional• El Rol el Coaching en una Empresa• Rol del Coach
14. Preparación para el cambio	<ul style="list-style-type: none">• Determinar el rol del Coach dentro de un proceso de cambio organizacional.• Enseñar las etapas del cambio que se deben cumplir en un proceso éxito de preparación para el cambio.	<ul style="list-style-type: none">• El cambio Organizacional• El proceso de Cambio• Las etapas del proceso de cambio• Los 4 pasos para una gestión del cambio organizacional efectiva• Rol del coach en la gestión del Cambio

¿QUÉ PODRÉ OFRECER A LAS EMPRESAS COMO COACH FUTURAMASTER?

Estos son algunos de los Planes de Acción que podrás implementar de inmediato

Comunicación Dinámica



Planes de Carrera



Alineación y Compromiso



Mejorar la Cultura



¿QUÉ PODRÉ OFRECER A LAS EMPRESAS COMO COACH FUTURAMASTER?

Estos son algunos de los Planes de Acción que podrás implementar de inmediato

Programas de Incentivos Atractivos



Prevención y Solución de Conflictos



Formación de Equipos de Trabajo Efectivos



Creación de Equipos de Ventas Efectivos



¿QUÉ PODRÉ OFRECER A LAS EMPRESAS COMO COACH FUTURAMASTER?

Estos son algunos de los Planes de Acción que podrás implementar de inmediato

Servicio al Cliente de Clase Mundial



Inducción a Nuevos Empleados



Programas de Outplacement



Preparación para el Cambio



Preguntas Frecuentes

¿Por cuánto tiempo tendré acceso a la Plataforma de Coaching FuturaMASTER?

Tu acceso es para toda la vida, salvo que tengamos que eliminarlo por algún uso ilegal o prohibido en nuestros términos y condiciones (siempre seguiremos el debido proceso y te haremos las prevenciones correspondientes). Podrás adquirir Pruebas FuturaSuite adicionales cuando se te terminen o renovar tu plan Anual FuturaSUITE y/o RHManager.

¿Debo hacer algún pago anual para mantener mi Certificación Coach FuturaMaster?

Como estas adquiriendo este programa en su inicio, no tendrás que hacer ningún pago adicional en el futuro. Posiblemente esto cambie para nuevos coaches que ingresen más adelante al sistema (salvo comprar Pruebas FuturaSuite adicionales cuando se te terminen o renovar tu plan Anual FuturaSUITE y/o RHManager).

¿Quién avala este Certificación?

Somos miembros reconocidos de la ATP (Association of Test Publishers) la Asociación Mundial mas grande e importante del mundo de Productores de Pruebas Psicométricas, basada en Washington, DC, USA.

¿Cuál es la principal ventaja de esta Certificación?

Apenas la termines, apruebes los exámenes y desarrolles los casos; quedas preparado para ofrecer tus servicios a las empresas usando Planes de Acción establecidos y probados

¿Puedo ofrecer mis servicios como Coach FuturaMaster a cualquier empresa?

El mercado es totalmente abierto y no existen clientes reservados ni exclusivos. De tí dependerá que prefieran usar tus servicios.

¿Si me certifico, puedo convertirme en un Tutor FuturaMaster?

Por supuesto. Puedes enviarnos una solicitud y una vez aprobada por nosotros, podrás crear tu propio grupo de Coaches Certificados FuturaMaster. Como Tutor puedes usar nuestra plataforma para certificar y obtendrás el 50% de lo que tus alumnos paguen para certificarse. (no existe comisión por la venta de Pruebas FuturaSuite). Este proceso es supervisado directamente por nosotros y deberas cumplir los mas altos estandares de calidad.

Preguntas Frecuentes

¿En qué se diferencia esta Certificación a otras Certificaciones de Coaching?

Mientras que los procesos de coaching tradicionales son en muchos casos intuitivos y se limitan a hacer preguntas, aquí obtienes una plataforma estandarizada que te permitirá ofrecer soluciones efectivas y precisas a tus clientes de manera totalmente objetiva

¿Cómo me comunico con mi Tutor Personal?

Puedes hacerlo por medio de Skype o Zoom

¿Debo llevar el contenido en orden?

Este es un programa creado con el mas alto estándar de calidad, lo que exige que completes todas las etapas, resuelvas los exámenes y desarrolles los casos en el orden establecido

¿Puedo brindar mis servicios en otros países?

Esta es una Certificación Internacional que te faculta a ofrecer tus servicios en todos los países

¿Puedo trabajar en conjunto con otros Coaches FuturaMaster?

Por supuesto. Esto es especialmente atractivo para proyectos internacionales.

¿Puedo ganar comisiones si refiero a otras personas para que tomen la Certificación FuturaMaster?

Sí claro. Ingresa a nuestro Programa de Afiliados, insíbete y comienza a referir a tus amigos para tener la posibilidad de ganar atractivas comisiones.

DESEO ADQUIRIR MI CERTIFICACIÓN YA MISMO

CERTIFICACIÓN 100% VIRTUAL COACH FUTURAMASTER

INICIO DE
LECCIONES

¡MATRÍCULA ABIERTA!
INSCRÍBETE YA MISMO

www.futuramaster.com