



**INSTITUTO TECNOLÓGICO NACIONAL DE CIENCIAS
DEPORTIVAS Y TERAPÉUTICAS**

**TEMARIO DEL DIPLOMADO DE
COACHING DEPORTIVO**

Coaching Deportivo



INTRODUCCIÓN

Curso diseñado para el dominio en el arte de la motivación, venta y liderazgo para el óptimo cumplimiento de metas de corto, mediano y largo plazo tanto a nivel intrapersonal como interpersonal con técnicas de Programación Neurolingüística (PNL).

OBJETIVOS ACADÉMICOS

- Explicar la metodología del Coaching y la importancia de su aplicación en ámbito deportivo.
- Identificar los puntos clave en la problemática de la procrastinación.
- Identifica y definir los tipos de aprendizaje y su relación con el coaching.
- Analizar las posibles soluciones de la procrastinación utilizando la metodología del coaching

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Elaboración de resumen y mapa conceptual sobre el tema expuesto.
- Practica de evaluación interpersonal por entrevista de tipos de aprendizaje.

EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

- Examen escrito
Entrega de la evaluación por tipos de aprendizaje.....30%
- Examen oral
De 1 o 2 preguntas del tema expuesto al término de cada tema.....70%

| MODALIDAD: DIPLOMADO | | NOMBRE: Coaching Deportivo |
|---|---|-----------------------------------|
| OBJETIVO PARTICULAR | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Identificar y definir los principales conceptos del coaching y su aplicación en el ámbito deportivo. • Identificar y Analizar las herramientas de apoyo para la aplicación del coaching deportivo. • Establecer y analizar los diferentes tipos de aprendizaje y su relación con el coaching deportivo. • Establecer y analizar los diferentes tipos mercados y su relación con el coaching deportivo. • Elaborar un formato de entrevista óptimo para el control y seguimientos del cliente. | | |
| No. | CONTENIDOS | CARGA HORARIA |
| 1 1.1 1.2 1.3 1.4 1.4.1 1.4.1a 1.4.1b 1.4.1c 1.5 | Introducción al Coaching deportivo, historia y conceptos ¿Qué es el Coaching? ¿Qué es el "Management"? ¿Qué es el "Engagement"? Introducción e historia del PNL y su aplicación en el coaching. Tipos de aprendizaje en PNL (receptores) <i>Visual</i> <i>Auditivo</i> <i>Kinestésico</i> Introducción al "El arte de la venta" | 4.0 |
| 2 2.1 2.2 2.3 2.4 2.5 | Filosofía y perfil del entrenador Pilares y filosofía del "Ser entrenador". Clasificaciones y perfiles de los Entrenadores. El entrenador y sus fases. Leguaje corporal. El poder de la innovación. | 4.0 |
| 3 3.1 3.2 3.3 3.4 | Conceptos del Coaching Deportivo El ser "Coach". El arte de la motivación positiva y negativa. El arte de las preguntas direccionadas. Identificación y programación de metas a corto, mediano y largo plazo | 4.0 |

| | | |
|----------------------|---|-------------|
| 4 | Clasificación de mercados Deportivos y Fitness. | |
| 4.1 | Clasificaciones y perfiles de los "Clientes". | |
| 4.2 | Clasificaciones y perfiles de los "Pacientes". | |
| 4.3 | Clasificaciones y perfiles de los "Atletas". | |
| 4.4 | Principios y protocolos de interacción interpersonal | 4.0 |
| 5 | Métodos de aplicación del Coaching | |
| 5.1 | Aplicaciones tácticas y técnicas motivacionales | |
| 5.2 | Técnicas de programación neurolingüística (PNL) en el coaching deportivo. | |
| 5.3 | Aplicaciones tácticas y técnicas del arte de la venta. | 4.0 |
| 5.4 | Manejo de "Éxitos, experiencias y fracasos". | |
| Horas totales | | 20.0 |

