

Para rellenar este formulario debe habilitar macros en su procesador Word (archivo → opciones → centro de confianza → configurar → habilitar macros).

Puede desplazarse por los distintos campos del documento mediante la tecla «Tabulador».

Preste atención a las referencias explicativas indicadas mediante notas a pie del documento (puede ver su contenido al final del documento o situando el cursor sobre el número de nota).



CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA DE NUEVA CREACIÓN DE TÍTULO PROPIO

Clase de estudio o titulación	Clic aquí
Denominación	MASTER EN COACHING PROFESIONAL

Nº EDICIÓN:

Fecha de inicio edición (mes y año):	oct-15
Fecha de finalización (mes y año):	oct-16

Madrid, a Clic aquí.	Aprobación en Junta de Centro en Madrid a Clic aquí.
Firma del Director/es	Fdo. Decano/a, Director de la Facultad o Escuela

Nota Importante:

Para su entrega y registro en el Centro de Formación Continua, el documento de Solicitud deberá presentarse en soporte papel y electrónico incluyendo: (i) Información General, (ii) Información Académica y (iii) Información Económica

Para la cumplimentación de este formulario, téngase en cuenta la «Normativa sobre enseñanzas propias y formación continua de la Universidad Autónoma de Madrid», aprobada por el Consejo de Gobierno de la UAM en fecha 5 de febrero de 2010, en adelante, «Normativa UAM»

https://www.uam.es/ss/Satellite/es/1242648684748/contenidoFinal/Legislacion_y_Normativa.htm

1. DESCRIPCIÓN DEL TÍTULO

1.1. Denominación:

MASTER EN COACHING PROFESIONAL

1.2. Universidad/es participantes:

1. ... UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

1.3. Centro/s, Departamento/s o Instituto/s responsable/s del Programa:

1. ... FACULTAD DE PSICOLOGIA

1.4. Dirección académica ¹.

Director: JESÚS MARÍA DE MIGUEL CALVO

Categoría académica: DOCTOR EN PSICOLOGIA

Universidad o Centro de adscripción: FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Correo electrónico: jesus.demiguel@uam.es

Número de teléfono: 914973260

Subdirector: DAVID AGUADO GARCIA

Categoría académica: DOCTOR EN PSICOLOGIA

Universidad o Centro de adscripción: FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Correo electrónico: david.aguado@uam.es

Número de teléfono: 914976139

Secretario: ALEJANDRO KULIK

Categoría académica: LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

Universidad o Centro de adscripción: Socio Director de Alkuar Consultoría y Coaching

Correo electrónico: akulik@alkuar.es

Número de teléfono: 669 374 473

Comisión responsable, en su caso (indique los nombres, la categoría y el Centro de adscripción):

1. JESÚS MARIA DE MIGUEL CALVO. PROFESOR CONTRATADO DOCTOR. FACULTAD DE PSICOLOGIA
2. DAVID AGUADO GARCIA. PROFESOR ASOCIADO. FACULTAD DE PSICOLOGIA
3. MONICA GÓMEZ SUAREZ. FACULTAD DE CC. ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
- 4.- ALEJANDRO KULIK ARMAS. SOCIO DIRECTOR. ALKUAR CONSULTORIA Y COACHING
- 5.- ANGEL LUIS SÁNCHEZ MARTÍN. DIRECTOR. INSTITUTO DE DESARROLLO
- 6.- SALUSTIANO MENDEZ JIMENEZ. SOCIO FUNDADOR DEALING WITH PEOPLE S.L.

Persona de contacto (de entre las anteriores): JESUS MARÍA DE MIGUEL CALVO

1.5. Secretaría administrativa

Nombre: MARTA MAYOR IGLESIAS Y ROCIO SCHETTINI

Procedencia: PROGRAMA PUMA

Experiencia en puestos de gestión administrativa: SÍ NO

Correo electrónico: marta.mayor@uam.es ; rocio.schettini@uam.es

Número de teléfono: 914978699

1.6. Tipo de enseñanza ²: Presencial

1.7. Rama del conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas

1.8. Número de plazas ofertadas: 30

1.9. Número de becas ofrecidas ³: 0

1.10. Instituciones o empresas colaboradoras (en su caso):

Nombre de la entidad:

Indique si es una entidad pública o privada: [Clic aquí](#)

Indique si entre sus actividades principales se encuentra la organización o impartición de cursos de formación: SÍ NO

Persona/s responsable:

Persona/s de contacto en relación con el estudio propio que se propone:

Dirección Web:

Idoneidad de la colaboración propuesta ⁴ [máx. 2000 caracteres o 30 líneas]:

1.11. Lugar (centro) de Impartición: Facultad de PSICOLOGIA

1.12. Tiempo de impartición:

Fecha de inicio: 15 DE OCTUBRE DE 2015

Unidades temporales (periodos lectivos): Semestre Número de Unidades temporales (periodos lectivos): 2 Semestres
Primer Semestre: Fechas: De 15 DE OCTUBRE DE 2015 a 16 DE ABRIL DE 2016 Nº de semanas: 23 Nº horas de docencia por semana: 15
Segundo Semestre : Fechas: De 17 DE ABRIL DE 2016 a 15 DE OCTUBRE DE 2016 Nº de semanas: 0 Nº horas de docencia por semana: 15
Tercer Clic aquí : Fechas: De Clic aquí. a Clic aquí. Nº de semanas: 0 Nº horas de docencia por semana: 0
Cuarto Clic aquí : Fechas: De Clic aquí. a Clic aquí. Nº de semanas: 0 Nº horas de docencia por semana: 0

1.13. Precios y plazos de preinscripción, matrícula y pago

Nº de créditos ECTS	Precio por crédito	Precio total
60 ECTS	75 €	4500 €

Plazo de preinscripción	Desde Clic aquí	Hasta Clic aquí
Plazo de admisión	Desde Clic aquí	Hasta Clic aquí
Plazo de matrícula	Desde Clic aquí	Hasta Clic aquí

Plazo/s de pago	¿Pago único o fraccionado? ÚNICO <input type="checkbox"/> FRACCIONADO <input type="checkbox"/>	
Pago único	Hasta Clic aquí	€
Pago fraccionado	1er plazo hasta Clic aquí	1500 €
	2do plazo hasta Clic aquí	1500 €
	3er plazo hasta Clic aquí	1500 €

2. JUSTIFICACIÓN DEL TÍTULO PROPUESTO

2.1 Interés académico y/o profesional ⁵ [máx. 3000 caracteres o 40 líneas]

La sociedad en la que vivimos se enfrenta, cada vez más, a procesos de cambios rápidos tanto desde el punto de vista tecnológico como desde los ámbitos organizativos, sociales, culturales, etc. Es en este entorno donde surge el campo de conocimientos del coaching.

Los resultados de la última Encuesta de Marketing Coaching Ejecutivo realizada por el Consejo Europeo de Coaching y Mentoring (EMCC.12), donde se hace un repaso a fondo de la realidad del campo del coaching Ejecutivo y organizacional, auguran un desarrollo prometedor de la demanda de servicios de coaching en los próximos años.

Además la atención tanto al número de publicaciones sobre coaching, como al número de referencias en los medios de comunicación de masas indican que esta tendencia se está produciendo también en otras áreas de la sociedad como son los ámbitos educativos, deportivos, servicios de mediación.. sin olvidar el ámbito personal y de desarrollo de "la calidad de vida".

Podemos concluir en base a estos datos y referencias que la demanda de Coaches en España se está elevado de una forma importante, y por lo tanto es muy relevante que desde los ámbitos universitarios se atienda al tipo de formación ofertada ya que ni desde un cursito de un fin de semana, ni desde un enfoque limitado a una "escuela particular" se completará la formación ni el desarrollo de las habilidades y competencias necesarias para garantizar un ejercicio profesional de calidad.

El coaching hoy en día abarca intervenciones profesionales en:

- Coaching Personal o live-coaching: enfocado a cubrir las crecientes necesidades de desarrollo personal y calidad de vida desde
- Coaching de Pareja y Familia: tanto los procesos de cambio evolutivo, interacción humana como son un campo básico de intervención y como los sistemas humanos
- Coaching Deportivo: Actualmente, en el mundo del deporte, existe un amplio consenso respecto al hecho de que la clave que marca la diferencia en el desempeño deportivo está en la gestión del dominio humano y ese es un área de dominio del coach gracias a sus intervenciones tanto individuales como en equipos para buscar máximos rendimientos.
- Coaching Ejecutivo y Organizacional: las organizaciones empresariales han incorporado desde hace años procesos de intervención de coaching tanto desde el punto de vista individual (cambios de puestos, desarrollo de habilidades de liderazgo, mejora de rendimiento, servicios de outplacement, etc) como desde el punto de vista organizacional (equipos naturales, equipos de proyecto, planes de carrera, etc).
- Coaching Educativo: En el entorno educativo encontramos intervenciones tanto desde los equipos profesionales que trabajan en ellas como en las interacciones que se dan con familias y estudiantes.
- Coaching en otros entornos: encontramos que las organizaciones sanitarias, las ONGs, etc están incorporando en los últimos años intervenciones que ayuden a los profesionales de estos ámbitos a interactuar en situaciones complejas con .

2.2 Referentes externos nacionales e internacionales que avalan la adecuación de la propuesta (indique si existen títulos de contenido similar en Universidades u otras instituciones de prestigio nacionales o extranjeras y especifique su denominación y su enlace web) [máx. 2000 caracteres o 30 líneas]

Las universidades españolas que ocupan los puestos más altos en los ranking ya han tomado la iniciativa de ofertar títulos de posgrado en esta materia. Lo mismo podríamos decir de las Escuelas de Negocios con mayor renombre. Por poner algún ejemplo, se pueden consultar los siguientes vínculos:

<http://www.usal.es/webusal/node/4979>

<http://www.uma.es/infouma/eventos/master-propio-coaching-personal-y-grupal/>

<http://www.masterucm.com/masterpsicologia/item/107-coaching-ejecutivo.html>

http://www.urjc.es/estudios/titulos_propios/coaching_inteligencia_emocional/triptico.pdf

http://www.unia.es/images/stories/sede_rabida/2014-2015/ESTUDIOS%20PROPIOS/Guias%20Docentes/2178._guia_docente._mster_universitario_en_coaching_educativo_e_inteligencia_emocional.pdf

<http://www.ucjc.edu/estudio/experto-en-coaching/#utab-pane-0-0>

http://www.uchceu.es/estudios/posgrado/master_propio_aprendizaje_cooperativo_coaching_educativo.aspx

<http://www.coachingparadirectivos.com/master-en-coaching-y-liderazgo-personal-por-la-universidad-de-barcelona/>

http://www.il3.ub.edu/es/master/master-inteligencia-emocional-coaching-entorno-laboral.html_1489651066.html

<http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/master-en-coaching-ejecutivo-y-personal>

<http://www.chnw.cl/master-en-coaching/>

http://postgrado.adeit-uv.es/es/cursos/psicologia-5/14511120/datos_generales.htm#.VMoUpmiG-1d

<http://www.postgrado.deusto.es/cs/Satellite/estudiantes/es/buscador-de-postgrados/mce--master-en-coaching-ejecutivo/programa?idPest=1340014674958>

<http://www.cfp.us.es/cursos/de/coaching-ejecutivo-y-organizacional/4368/>

<http://www.ie.edu/es/execed/pscoa>

<http://www.departamentos.ull.es/view/titulospropios/coaching/Inicio/es>

<http://www.uemc.es/posgrados/especialista-universitario-en-coaching-profesional>

<http://fcontinua.ual.es/ficha.asp?id=144468/4>

3. OBJETIVOS GENERALES DEL TÍTULO PROPUESTO

3.1 Objetivos [máx. 2000 caracteres o 30 líneas]

Formar a profesionales del coaching, garantizando la adquisición de las competencias necesarias para el excelente desempeño profesional

Desarrollar las competencias del profesional del coaching

Adquirir un enfoque metodológico coherente y sistemático para gestionar la intervención en los procesos de coaching

Conocer las claves del comportamiento humano desde la Psicología y otras disciplinas

Asimilar y aprehender los procesos de empoderamiento y desarrollo de las personas a través de ejercicio de metacognición, conocimiento grupal y retroalimentación.

Gestionar el conocimiento compartido mediante la creación de comunidades de conocimiento y el uso del entorno 2.0

3.2. Principales Competencias (enumere en torno a 10 competencias, distinguiendo entre competencias «generales» y «específicas») ⁶

COMPETENCIAS GENERALES

Las competencias generales toman como referencia las propuestas por el EMCCCG1

CG1. Auto-comprensión

Ser consciente de las propias creencias y valores, comportamientos, reconoce cómo estos afectan su práctica y utiliza esta conciencia de sí mismo para manejar su eficacia en el cumplimiento de la del cliente y, cuando proceda, los objetivos del patrocinador (sponsor).

CG2. Compromiso con el Desarrollo Personal

Explorar y mejorar el nivel de su práctica y mantener la reputación de la profesión.

CG3. Gestión del Contrato

Establecer y mantener las expectativas y los límites del contrato de coaching / mentoring con el cliente y, en su caso, con los patrocinadores.

CG4. Construcción de la Relación

Hábilmente construye y mantiene una relación efectiva con el cliente y, en su caso, con el promotor.

CG5. Habilitación de Insight y Aprendizaje

Trabaja con el cliente y el patrocinador para producir conocimiento y aprendizaje.

CG6. Resultados y orientación a la acción

Demstrar enfoque, y el uso de las habilidades, en el apoyo al cliente para hacer los cambios deseados.

CG7. Uso de Modelos y Técnicas

Aplicar modelos y herramientas, técnicas e ideas más allá de las habilidades básicas de comunicación con el fin de lograr una visión y el aprendizaje.

CG8. Evaluación

Recopilar información sobre la eficacia de su práctica y contribuye a establecer una cultura de la evaluación de los resultados.

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Las competencias específicas toman como referencia las propuestas por el "International Coaching Federation" y, de forma accesoria, otros modelos como el estado C.O.A.C.H. de Robert Dilts y el modelo 15x5 de la "International Association of Coaching"

COMPETENCIAS PARA ESTABLECER LOS CIMIENTOS

CE1. ADHERIRSE AL CÓDIGO DEONTOLOGICO Y ESTANDARES PROFESIONALES -

Capacidad de comprender la ética y los estándares del coaching y de aplicarlos apropiadamente en todas las situaciones de coaching.

- a. Comprende y exhibe en su propio comportamiento los Estándares de Conducta de la ICF.
- b. Entiende y respeta el Código Deontológico de la ICF.
- c. Comunica claramente las distinciones entre coaching, consultoría, psicoterapia y otras profesiones de apoyo.
- d. Refiere el cliente a otro profesional de apoyo en caso necesario, sabiendo cuando esto es necesario y cuáles son los recursos disponibles.

CE2 ESTABLECER EL ACUERDO DE COACHING

Habilidad de entender lo que se necesita en cada interacción específica de coaching y establecer el acuerdo con cada nuevo cliente sobre el proceso y la relación de coaching.

- a. Entiende y trata con el cliente de una manera efectiva las líneas generales y parámetros específicos de la relación de coaching (ej: aspectos logísticos, honorarios, concertación de citas, participación de terceras personas si fuera necesario, etc
- b. Alcanza acuerdos sobre lo que es adecuado y lo que no dentro la relación, lo que se ofrece y lo que no se ofrece, y todo lo referente a las responsabilidades del coach y del cliente.
- c. Determina si hay un encaje efectivo entre su método de coaching y las necesidades del cliente potencial

COMPETENCIAS PARA CREAR CONJUNTAMENTE RELACION

CE3 ESTABLECER CONFIANZA E INTIMIDAD CON EL CLIENTE

Habilidad para crear un entorno seguro que contribuya al desarrollo de respeto y confianza mutuos

- a) Da muestras de interés genuino por el bienestar y el futuro del cliente
- b) Demuestra continuamente integridad personal, honestidad y sinceridad c) Establece acuerdos claros y cumple las promesas
- d) Demuestra respeto por las percepciones del cliente, estilo de aprendizaje y manera de ser
- e) Apoya constantemente y anima nuevos comportamientos y acciones, incluyendo aquellos que incluyen tomar riesgos y miedo al fracaso

f) Pide permiso al cliente para adentrarse en temas delicados o que sean nuevos para el cliente

CE4 ESTAR PRESENTE EN EL COACHING

Habilidad para tener plena conciencia y presencia y crear relaciones espontáneas de coaching con el cliente, usando un estilo abierto, flexible y que demuestre seguridad y confianza.

a) Está presente y es flexible durante el proceso de coaching, y "baila" en el momento

b) Utiliza su intuición y confía en su saber interno – hace caso a sus "corazonadas"

c) Está abierto a no saber y toma riesgos

d) Ve diversas maneras de trabajar con el cliente, y escoge en cada momento la más efectiva

e) Utiliza hábilmente el sentido del humor para crear un tono ligero y con energía

f) Cambia de puntos de vista con seguridad y confianza y experimenta con nuevas alternativas a sus propias acciones

g) Demuestra confianza cuando trata con emociones fuertes y tiene auto-control, de manera que no se ve desbordado ni dominado por las emociones del cliente.

COMPETENCIAS PARA COMUNICAR CON EFECTIVIDAD

CE5 ESCUCHAR ACTIVAMENTE

Habilidad para enfocarse completamente en lo que el cliente dice y lo que no dice, entender el significado de lo que se dice en el contexto de los deseos del cliente, y apoyar al cliente para que se exprese en su totalidad.

a) Atiende al cliente y sus necesidades y objetivos, y no dirige el proceso según las necesidades y objetivos del coach

b) Escucha las preocupaciones, metas, valores y creencias del cliente sobre lo que éste considera que es posible y lo que no lo es

c) Ve la diferencia entre las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal del cliente

d) Resume, parafrasea, reitera, refleja lo que el cliente ha dicho para asegurar claridad y entendimiento

e) Anima, acepta, explora y refuerza al cliente para que exprese sus sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias, sugerencias, etc.

f) Integra y construye basándose en las ideas y sugerencias del cliente

g) Extrae lo esencial de lo que el cliente comunica y le ayuda a llegar a ello sin perderse en largas historias descriptivas

h) Permite al cliente expresar o "ventilar" su situación sin emitir juicios de valor ni quedarse enganchado en ella, con el fin de poder continuar el proceso

CE6 REALIZAR PREGUNTAS POTENTES

Habilidad de hacer preguntas que revelen la información necesaria para sacar el mayor beneficio para el cliente y la relación de coaching

- a) Hace preguntas que reflejen la escucha activa y el entendimiento del punto de vista del cliente,
- b) Hace preguntas que evoquen descubrimiento, toma de conciencia, compromiso o acción (por ejemplo, aquellos que desafían las presunciones del cliente)
- c) Hace preguntas abiertas que aporten mayor claridad, posibilidades o nuevos aprendizajes
- d) Hace preguntas que lleven al cliente hacia lo que desea, no preguntas que lleven al cliente a justificarse o mirar al pasado.

COMPETENCIAS PARA CREAR APRENDIZAJE Y RESULTADOS

CE7 COMUNICAR DIRECTAMENTE

Habilidad para comunicarse de manera efectiva durante las sesiones de coaching, y utilizar el lenguaje de modo que tenga el mayor impacto positivo posible sobre el cliente.

- a) Es claro, articula y es directo al aportar y compartir feedback
- b) Reencuadra y articula para ayudar al cliente a entender desde otra perspectiva lo que éste quiere o aquello de lo que no está seguro
- c) Indica claramente los objetivos del coaching, la agenda de la sesión, el propósito de las técnicas o ejercicios
- d) Utiliza lenguaje apropiado y respetuoso con el cliente (el: que no sea sexista, racista, demasiado técnico, o una jerga..)
- e) Utiliza metáforas y analogías que ayuden a ilustrar un tema o pintar un cuadro con palabras

CE8 CREAR CONSCIENCIA

Habilidad de integrar y evaluar con precisión múltiples fuentes de información y de hacer interpretaciones que ayuden al cliente a ganar consciencia y de ese modo alcanzar los resultados acordados

- a) Va más allá de lo que se dice al determinar las preocupaciones del cliente, no dejándose llevar por la descripción que hace el cliente,
- b) Propone reflexiones y dilucidaciones en busca de una mayor comprensión, conocimiento y claridad
- c) Identifica para el cliente sus preocupaciones ocultas, las maneras fijas y típicas de percibirse a sí mismo y al mundo, las diferencias entre los hechos y su interpretación, las disparidades entre sus pensamientos, sensaciones y acciones
- d) Ayuda a los clientes a descubrir para ellos mismos nuevos pensamientos, creencias, percepciones, emociones, humores, etc que le refuerzan en su capacidad para actuar y alcanzar lo que es importante para ellos
- e) Comunica perspectivas más amplias a los clientes y les inspira a comprometerse para cambiar sus puntos de vista y encontrar nuevas posibilidades para la acción

- f) Ayuda a los clientes a ver los diferentes factores interrelacionados que les afectan, tanto a ellos mismos como a sus comportamientos (ej: pensamientos, emociones, cuerpo, historial).
- g) Expresa nuevos descubrimientos a los clientes de maneras que sean útiles y con significado para éstos
- h) Identifica en los clientes sus puntos fuertes, las áreas importantes de aprendizaje y desarrollo, y qué es lo más importante para tratar durante el coaching,
- i) Pide al cliente que distinga entre asuntos triviales y relevantes, comportamientos situacionales sobre otros recurrentes, cuando detecte discrepancias entre lo que se ha dicho y lo que se ha hecho

CE9 DISEÑAR ACCIONES

Habilidad para crear con el cliente oportunidades para desarrollar aprendizaje continuo, tanto durante el coaching como en situaciones de la vida o el trabajo, y para emprender nuevas acciones que conduzcan del modo más efectivo hacia los resultados acordados

- a) Desarrolla ideas conjuntamente y ayuda al cliente a definir acciones que permitan al cliente demostrar, practicar y profundizar en nuevos aprendizajes
- b) Ayuda al cliente a enfocarse y explorar sistemáticamente las preocupaciones y oportunidades específicas claves para alcanzar las metas
- c) Compromete al cliente a explorar ideas y soluciones alternativas, a evaluar opciones y a tomar decisiones relevantes
- d) Promueve la experimentación y el auto-descubrimiento activos, en los cuales el cliente aplique lo que ha sido discutido y aprendido inmediatamente después de las sesiones, bien en su vida o en su trabajo
- e) Celebra los éxitos del cliente y las capacidades de crecimiento en el futuro
- f) Desafía las presunciones y puntos de vista del cliente provocando nuevas ideas y encontrando nuevas posibilidades para la acción
- g) Plantea y defiende puntos de vista que estén en concordancia con las metas del cliente y le invita a que los considere sin ningún compromiso por su parte
- h) Ayuda al cliente a "hacerlo ahora" en la sesión de coaching, aportando apoyo inmediato
- i) Anima al cliente a ir siempre más allá y aceptar desafíos pero a un ritmo cómodo para el aprendizaje

CE10 PLANIFICAR Y ESTABLECER METAS

Habilidad para desarrollar y mantener con el cliente un plan de coaching efectivo

- a) Consolida la información recogida y establece un plan de coaching y metas de desarrollo con el cliente que tratan sus preocupaciones así como las principales áreas de aprendizaje y desarrollo
- b) Crea un plan con resultados que son alcanzables, medibles, específicos y con fechas determinadas
- c) Hace ajustes a lo planificado, en función de lo que se justifique por el proceso del coaching y por los cambios en la situación
- d) Ayuda al cliente a identificar y acceder a diferentes recursos para aprender (ej: libros, otros profesionales,...)
- e) Identifica y apunta los primeros éxitos que son importantes para el cliente

CE11 GESTIONAR PROGRESO Y RESPONSABILIDAD

Capacidad de poner la atención en lo que realmente es importante para el cliente y dejar la responsabilidad para actuar en manos del cliente

- a) Plantea y pide claramente al cliente acciones que le dirijan hacia las metas planeadas,
- b) Demuestra seguimiento a través de preguntas al cliente sobre esas acciones, a las cuales éste se había comprometido en sesiones previas
- c) Da reconocimiento al cliente sobre lo que ha hecho, lo que no ha hecho, ha aprendido o se ha dado cuenta desde la sesión anterior,
- d) Prepara, organiza y repasa eficazmente con el cliente la información obtenida a lo largo de las sesiones,
- e) Mantiene al cliente sobre la pista entre sesiones prestando atención al plan de coaching y sus resultados, líneas de actuación acordadas y temas para futuras sesiones
- f) Se enfoca en el plan de coaching pero también está abierto para ajustar comportamientos y acciones basadas en el proceso de coaching y cambios de dirección en las sesiones,
- g) Es capaz de retroceder y avanzar en el escenario general a donde se dirige el cliente, fijando el contexto de lo que se está discutiendo y a dónde quiere ir el cliente,
- h) Promueve autodisciplina en el cliente e impulsa la responsabilidad del cliente sobre lo que dice que va a hacer, por los resultados de una acción deseada, o por un plan específico con plazos determinados
- i) Desarrolla la capacidad del cliente para tomar decisiones, tratar preocupaciones o temas claves, y desarrollarse a sí mismo (obtener feedback, determinar prioridades, fijar el ritmo de aprendizaje, reflexionar sobre y aprender de las experiencias propias),
- j) Enfrenta al cliente de un modo positivo con el hecho de que no llevó a cabo las acciones acordadas

4. DIFUSIÓN, INFORMACIÓN Y CAPTACIÓN DE ESTUDIANTES

4.1. Canales específicos de difusión y captación de estudiantes ⁷. [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

La propuesta del Máster en Coaching Profesional se divulgará a través de los canales institucionales y de relación con las universidades nacional de mayor prestigio y de aquellas extranjeras (especialmente de latinoamérica) con las que los miembros de la Comisión responsable tienen relación directa

Por otro lado, se utilizarán los canales de asociaciones empresariales y colegios profesionales para su difusión.

Por último, se dará especial relevancia al uso de las redes sociales virtuales como instrumento de difusión y divulgación.

4.2. Acciones de difusión y captación previstas [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

por definir

4.3. Sistemas de información previa a la matriculación ⁸ [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

La secretaría académica del Máster dispondrá de personal de gestión que ofrece información previa a la matriculación a través de distintos medios a los alumnos que están interesados en cursar el Máster de Coaching profesional. Esta labor de información se realiza a partir de los siguientes medios:

1. A través de correo electrónico ofreciendo una pronta información a los alumnos que solicitan información a través de dicho medio, especialmente los alumnos que provienen de otros países.
2. La página de la UAM donde deberá vincularse la siguiente información:
 - Relación de la oferta académica del Máster de Coaching profesional
 - Procedimiento y plazos de solicitud de admisión
 - Procedimiento y plazos de matriculación
 - Tasas académicas
 - Relación completa de la documentación que deben presentar los alumnos
 - Relación de becas de posgrado accesibles desde la UAM y otros organismos nacionales y extranjeros
 - Normativa y procedimiento para la obtención de la homologación de títulos extranjeros.
3. A través del teléfono

5. ACCESO Y ADMISIÓN DE ESTUDIANTES

5.1. Requisitos de acceso y condiciones o pruebas especiales ⁹. [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

Los requisitos de acceso se acogen el artículo 28 de la Normativa de Enseñanzas Propias y Formación Continua, el requisito de acceso específicos para el Máster en Coaching profesional es:

Para acceder a los estudios propuestos será necesario estar en posesión de una titulación superior universitaria en ciencias del comportamiento, comportamiento social, ciencias sociales o humanidades: Psicología, Economía, Derecho, Sociología, filosofía, etc. Asimismo podrán acceder los titulados universitarios conforme a sistemas educativos extranjeros sin necesidad de la homologación de sus títulos, siempre que acrediten un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que faculten en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de posgrado.

5.2. Criterios generales de selección de estudiantes ¹⁰. [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

Los alumnos del Máster en Coaching Profesional serán seleccionados por los directores del máster atendiendo a los siguientes criterios:

1. Adecuación de la Titulación académica (40%)
2. Méritos académicos (10%)
3. Experiencia profesional relacionada con el ámbito (40%)
4. Nivel de inglés (10%)

5.3. Sistemas de apoyo y orientación de los estudiantes una vez matriculados [máx. 1500 caracteres o 20 líneas]

Después del periodo de matricula se realiza una reunión informativa con los estudiantes para darles la bienvenida y se les presenta a los directores y miembros de la Comisión Responsable del Master. En dicho acto también se les informa de los servicios disponibles en la universidad así como su forma de usarlos.

La Comisión responsable del máster desarrolla los mecanismos necesarios para que exista un sistema de apoyo permanente a los estudiantes durante sus estudios a través de los siguientes métodos:

- Atención y tutorías personales ante cuestiones planteadas directamente por parte de los alumnos.
- Responsables de comunicación entre los alumnos y la dirección del máster para asegurar que la comunicación e interacción entre alumnos y el máster es fluida y satisfactoria para los alumnos.
- Reuniones periódicas con los alumnos para informar sobre el desarrollo del curso a los alumnos y recoger las inquietudes o cuestiones relevantes que inquietan o sugieren los alumnos del máster.

Otras oficinas relevantes para los estudiantes una vez matriculados son:

- Oficina de Información y Atención al Estudiante
- Oficina de Relaciones Internacionales
- Oficina de Prácticas

6. PLAN DE ESTUDIOS

6.1. Distribución de las actividades formativas por horas y por número de créditos ¹¹.

TIPO DE ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS			CRÉDITOS ECTS	
	DOCENCIA PRESENCIAL	DOCENCIA NO PRESENCIAL	TRABAJO DEL ESTUDIANTE		
Asignaturas Obligatorias	400 hs.		1000 hs.		40
Asignaturas Optativas ofertadas en el título				0	
Asignaturas Optativas a cursar por el estudiante	0 hs.		0 hs.		0
Si el título es «semipresencial» indique nº de horas de actividad docente no presencial		0 hs			
Prácticas externas	0 hs		300 hs.		12
Trabajo fin del título	hs.		200 hs.		8
Total Horas de docencia	400 hs.				
Total horas de trabajo autónomo del estudiante			1450 hs.		
CRÉDITOS TOTALES DEL TÍTULO					20 ECTS

6.2. Tabla-resumen de módulos y asignaturas ¹².

[AÑADA O ELIMINE TÁBLAS DE MÓDULOS Y FILAS DE ASIGNATURA DENTRO DE CADA MÓDULO SEGÚN PROCEDA]

Módulos y asignaturas ¹³	Periodo ¹⁴	Créditos
Mód. I : EL COACHING COMO PROFESION		
Asignaturas obligatorias		
0 COACHING Y PROFESION	1	3 ECTS

0	0	0 ECTS
0	0	0 ECTS
0	0	0 ECTS
<i>«Clic aquí para añadir asignatura obligatoria en este módulo»</i>		
Asignaturas optativas		
0	0	0 ECTS
0	0	0 ECTS
<i>«Clic aquí para añadir asignatura optativa en este módulo»</i>		
Mód. II : EL SER HUMANO		
Asignaturas obligatorias		
0 CONOCIENDO EL COMPORTAMIENTO HUMANO	1	6 ECTS
0 CONVERTIR LOS DESEOS EN REALIDAD	1	6 ECTS
0	0	0 ECTS
<i>Clic aquí para añadir asignatura</i>		
Asignaturas optativas		
0	0	0 ECTS
<i>Clic aquí para añadir asignatura</i>		
Mód. III : DESARROLLANDO EL SABER HACER		
Asignaturas obligatorias		
0 COMPETENCIAS	1	9 ECTS
0 HERRAMIENTAS	1	4 ECTS
0	0	0 ECTS
<i>Clic aquí para añadir asignatura</i>		
Asignaturas optativas		
0	0	0 ECTS
<i>Clic aquí para añadir asignatura</i>		
Mód. IV : CAMPOS DE APLICACION		
Asignaturas obligatorias		
0 COACHING PARA PERSONAS	1	6 ECTS
0 COACHING PARA ORGANIZACIONES	2	6 ECTS
<i>Clic aquí para añadir asignatura</i>		

Asignaturas optativas		
0	0	0 ECTS
Clic aquí para añadir asignatura		
Mód. V :		
Asignaturas obligatorias		
0		ECTS
Clic aquí para añadir asignatura		
Asignaturas optativas		
0	0	0 ECTS
Clic aquí para añadir asignatura		
<i>«Clic aquí para añadir tabla de Módulo»</i>		
CREDITOS TOTALES		40 ECTS

6.3. Número mínimo de créditos de matrícula por estudiante y Periodo lectivo : 60 ECTS por Periodo

6.4. Normas de permanencia [máx. 1000 caracteres o 15 líneas]:

--

6.5. En el caso de que el Título propuesto sea un Máster, ¿se ofertará alguno de sus módulos (o asignaturas) como título independiente de menor duración o como curso de corta duración? ¹⁵

SÍ **NO**

En caso afirmativo:

6.5.1. Módulo/s o asignaturas que se ofertarán:

NINGUNA

6.5.2. Clase de enseñanza ofertada: clic aquí

6.5.3. Número de créditos y precio

Nº de créditos ECTS	Precio por crédito	Precio total
0 ECTS	0 €	0,00 €

6.6. Contenido de las enseñanzas (FICHAS POR ASIGNATURA) ¹⁶.
[AÑADA FICHAS DE ASIGNATURA SEGÚN PROCEDA]

Asignatura Nº 1 (Mód. I) : COACHING Y PROFESION								
<p>Número de créditos (mín. 3 ECTS): 3</p> <p>Carácter (obligatoria/optativa): Obligatoria</p> <p>Carácter (presencial/ no presencial): Presencial</p> <p>Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre</p> <p>Requisitos previos (en su caso):</p>								
<p>Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2) ¹⁷:</p> <p>CG1 A CG8</p> <p>CE1 Y CE2</p>								
<p>Actividades formativas y competencias a las que corresponden ¹⁸:</p>								
<p>Acciones de coordinación (en su caso):</p>								
<p>Sistemas de evaluación y calificación:</p> <table> <tr> <td>Asistencia a clase</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Evaluación continua</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Examen final</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>TOTAL (la suma debe ser</td> <td>100%)</td> </tr> </table>	Asistencia a clase	10	Evaluación continua	50	Examen final	40	TOTAL (la suma debe ser	100%)
Asistencia a clase	10							
Evaluación continua	50							
Examen final	40							
TOTAL (la suma debe ser	100%)							
<p>Programa de la Asignatura ¹⁹:</p> <p>Tema 1: La esencia del coaching</p> <p>I.1.1 Qué es el coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las diferentes nociones de coaching y lo que subyace en común a todas ellas. • Qué es y qué no es coaching. • Objetivos del coaching. Misión. • Principios y valores. Orígenes • Beneficios que aporta a las personas, a los equipos y a sus entornos. • Diferencias y similitudes con otras profesiones. <p>I.1.2 Roles en la relaciones de coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coaching, coach y coachee. • Cliente y coachee - ¿Todo el mundo puede recibir coaching? - Motivaciones para hacer coaching - Qué necesita nuestro coachee 								

- De las excusas al éxito
- Del éxito a la excelencia
- Posibles dificultades iniciales y como superarlas
- Empowerment
- La gestión y el desarrollo del talento
- La relación de coaching.
- Directividad en la estructura vs directividad en el contenido
- Horizontalidad coach-cliente
- Ayuda y Acompañamiento
- La relación de ayuda como sistema. Principios de la relación de ayuda
- Las 7 claves del éxito del coaching y como potenciarlas.
- Motivación al cambio
- Atención potenciada y enfoque en los detalles palanca
- Darse cuenta
- Autoconfianza y responsabilidad
- Creatividad
- Acción y puesta en marcha vs postergación.
- Continuidad y compromiso
- Principios metodológicos
- Estructura esencial de una sesión de coaching
- o El método GROW y el método ARROW
- o OUTCOMES, ACHIEVE y otros modelos
- Estructura esencial del proceso completo de coaching
- o El metodo DREAM y otros modelos de diferentes escuelas
- Principales peligros en la relación coach-coachee y como evitarlos.

I.1.3 Bases filosóficas

- Los filósofos naturales
- Los sofistas
- Sócrates y la mayéutica
- Empédocles, Hipócrates y Galeno. De las pasiones y errores del alma.
- El nacimiento del programa metafísico
- Pensamiento moderno:
- Filosofía de la ciencia
- Filosofía del lenguaje

I.1.4 Escuelas de coaching

- Presente, pasado y futuro del coaching
- Corrientes tradicionales de Coaching
- Línea Europea y sus aportaciones
- Línea Norteamericana y sus aportaciones
- Línea Ontológica y sus aportaciones.
- Líneas en desarrollo actual
- Estudios sobre la evolución del coaching en el mundo
- Escenarios futuros.

Tema 2: Gestion del conocimiento y entorno

Tema 3: Ética del Coaching e implicaciones jurídicas

-Ética del coaching e implicaciones jurídicas

- Código ético: ICF, AECOP, etc
- Reconocimiento de nuestros propios límites
- Derivaciones: psicopatologías
- Aspectos jurídicos de la relación de coaching

Tema 4: Epistemología, ciencia y profesión del coaching

.1.5 La conducta humana y su ciencia

- Elementos del comportamiento humano: cognición, emoción y acción
- Comportamiento y comportamiento social
- Miradas sobre el comportamiento: psicología, psicología social, psicobiología, neuropsicología y sobre el comportamiento social: sociología, antropología, pedagogía, ciencias políticas, economía, derecho...
- El comportamiento humano. Enfoques aplicados al coaching
- Bases científicas y técnicas

- Descubrimientos y conocimientos clave que toda persona debería saber para su vida.
- Claves aportadas por la Biología, las Neurociencias, la Física Cuántica, la Psicología, la Sociología y otras ciencias.
- Qué es el desarrollo. Evolución
- Neuroplasticidad. El funcionamiento del cerebro humano y las neuronas.
- Consciente e inconsciente. La intuición.
- Cómo se genera el Pensamiento, las Emociones y la Conducta
- Generación y eliminación de hábitos
- Cambio no intencional, cambio intencional y sus requisitos QSP
- Las 2 decisiones básicas en cada situación.
- Las necesidades humanas. Motivación. Diferencias individuales de personalidad
- La gestión del cambio.
- Modelos de aprendizaje humano
- El principio sistémico y el funcionamiento de los sistemas.
- Enriquecimientos técnicos aportados desde el mentoring, la consultoría y el management.

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción)

1. Angel Luis Sánchez. DEVELOPMENT INSTITUTE S.L.
2. David Aguado García . UAM
3. Laura Marcela ortiz Zapata. Bancolombia
- 4.- Salustiano Mendez. Dealig People
- 5.- Profesor de derecho. UAM
- 6.- Profesor de Filosofía. UAM
7. Leo Ravier Company S.L.

Asignatura N° 1 (Mód. II) : II

Número de créditos (mín. 3 ECTS): 6

Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria

Carácter (presencial/no presencial) : Presencial

Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre

Requisitos previos (en su caso) :

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):

CG1-CG8

CE3,CE4 Y CE8

Actividades formativas y competencias a las que corresponden:

Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:

Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)

Programa de la asignatura:

Tema 1 : Como pensamos

1.1 Cómo pensamos

- Cómo pensamos y procesamos la información
- Juicios, inferencias y solución de problemas
- Racionalidad limitada
- Detección de creencias limitantes y transformación en potenciadoras
- Qué es una creencia
- Diferencia entre percepción y realidad
- Hechos vs opiniones, ilusiones y alucinaciones
- El juego de la perspectiva
- Creencias: filtros de la realidad
- Dónde y cómo se crean las creencias
- Herramienta para la toma de consciencia de tus creencias
- Herramienta para descubrir el origen de nuestras creencias
- Creencias potenciadores y limitantes
- Formulario para detectar creencias limitantes
- Su efecto autocumplidor (profecía autocumplida)
- La necesidad de tener razón
- ¿Para que sirven nuestras creencias?
- ¿Controlas tus creencias o te controlan a ti?
- Creencias irracionales de A. Ellis
- Las tres áreas más comunes de las creencias limitantes según Robert Dilts
- Cómo transformar creencias
- Dinámica de los cuatro pasos
- Confrontación de creencias
- Tesis, antítesis y síntesis
- Herramienta de "Darle la vuelta a la creencia"
- Diez preguntas para hacerle a tus creencias

Tema 2 : Gestión emocional

- Patrones emociones de Paul Ekman
- Modelo inteligencia emocional de Goleman
- Alba emoting: patrones efectores de las emociones primarias
- Diferencias entre emociones y estados de ánimo: aportaciones de la ontología.
- EMOCIONES LIMITANTES Y GESTION EMOCIONAL
- Qué es una emoción.
- Sensación, emoción, y sentimiento.
- Emociones básicas y sustitutivas
- Fisiología y corporalidad de las emociones
- Química de las emociones y efecto adictivo
- Qué diferencia las emociones que juzgamos negativas y las positivas
- Herramienta para la Identificación de las emociones.
- Las 3 esferas de sentimientos y su gestión. Herramientas
- o Rabia y Amor
 - Dinámica del punto testigo
 - Momentos de Conciencia
 - Gestión de la Culpa y el Resentimiento
 - Dinámica del Niño Interior
 - Dinámica del Perdón
 - El amor como conexión
 - Construyendo relaciones sanas
 - Comunicación No Violenta
- o Miedo y Paz
 - Mente Completa vs Mente Ego
 - El miedo como motor
- o Tristeza y Alegría
 - Herramienta hablando con la tristeza
 - La alegría puede ser limitante
 - El éxito como comienzo del fracaso.
 - Canalizando la alegría hacia un efecto potenciador
- Trabajando con la corporalidad y con la respiración
- Trabajando las polaridades emocionales: El péndulo
- Utilizando la energía de las emociones como potenciadores
- Elección del estado emocional más adecuado

Tema 3 : Gestión de los comportamientos

Comportamientos limitantes

- Navegar en la incertidumbre

- Conductas bajo presión
- Bajo la influencia social
- COMPORTAMIENTOS LIMITANTES Y CAMBIO DE HABITOS
- Comportamiento limitantes: tipos y herramientas para gestionarlo
- El Autosabotaje: ¿qué es?, ¿cómo detectarlo?
- El Autosaboteador
- El Héroe
- Causas del autosabotaje
- Conciliación de partes.
- Reconciliación Interior
- Hábitos no efectivos y cambio de hábitos
- Eliminar las tolerancias y establecer límites
- Herramienta "El semáforo"
- Compromisos
- Pasividad
- Víctimismo
- Círculo de la Postergación
- Herramientas para fomentar la acción vs la postergación
- Plan de Acción y Progreso
- Herramienta "Diagrama Ishikawa"

Tema 4: La conciencia somática

- Conciencia corporal: el cuerpo y sus aprendizajes
- Estrés y técnicas de relajación
- Posiciones de Virginia Satir
- Predisposiciones corporales a la acción: los cuatro elementos
- Herramientas de Bioenergética
- Mindfulness
- Energía, alimentación, ejercicio y salud.

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):

1. Pablo Adarraga. UAM
2. Jose Manuel Fernández Dols. UAM
3. Carme Tena. Alba Emoting
4. Victor Rubio. UAM
5. Raquel Fernandez Cardiel
6. Cristina Piñero Autónoma (fisioterapeuta)

--

Asignatura N° 2 (Mód. II) : CONVERTIR LOS DESEOS EN REALIDAD								
Número de créditos (mín. 3 ECTS): 6 Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria Carácter (presencial/no presencial) : Presencial Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre Requisitos previos (en su caso) :								
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2): CG1-CG8 C E8,CE9,CE10 YCE11								
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:								
Acciones de coordinación (en su caso):								
Sistemas de evaluación y calificación: <table><tr><td>Asistencia a clase</td><td>10 %</td></tr><tr><td>Evaluación continua</td><td>50 %</td></tr><tr><td>Examen final</td><td>40 %</td></tr><tr><td>TOTAL (la suma debe ser</td><td>100%)</td></tr></table>	Asistencia a clase	10 %	Evaluación continua	50 %	Examen final	40 %	TOTAL (la suma debe ser	100%)
Asistencia a clase	10 %							
Evaluación continua	50 %							
Examen final	40 %							
TOTAL (la suma debe ser	100%)							
Programa de la asignatura: Tema 1 . La conducta orientada a meta <ul style="list-style-type: none">• La conducta orientada a metas Tema 2 Motivacion y Volición <ul style="list-style-type: none">• Necesidades, deseos y voluntad Tema 3 : Evaluación Tema 4 : Cambio y resistencias Gestión del cambio y procesos de mejora <ul style="list-style-type: none">• Creación y formación de los problemas humanos (Palo Alto).• Niveles de aprendizaje y cambio: I, II y cambio generativo.• Enemigos del aprendizaje								

- El dilema del cambio. Uso de las resistencias.

Tema 5: Personalidad, diferencias y temperamento

- ¿En qué nos diferenciamos y porqué somos diferentes?
- Bases biológicas de las diferencias
- Bases conductuales de las diferencias.
- Perfiles de personalidad

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):

- 1.Jesus Maria de Miguel. UAM
- 2.Noemy Martin. UAM
- 3.Maria Oliva. UAM
- 4.Maribel Hernando. GAIA S.L
- 5.Alejandro Kulik. Alkuar Consultoria y Coaching
- 6.Manuel de Juan Espinosa.UAM
- 7.Jose Manuel Hernandez. UAM

Asignatura Nº 1 (Mód. III) : COMPETENCIAS

Número de créditos (mín. 3 ECTS): 9

Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria

Carácter (presencial/no presencial) : Presencial

Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre

Requisitos previos (en su caso) :

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):

CG1-CG8

CE4,CE5,CE6,CE7,CE8,CE9,CE10,CE11

Actividades formativas y competencias a las que corresponden:

Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:

Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)

Programa de la asignatura:

Tema 1. Competencias comunicacionales (escucha)

- Modelos de competencias para el coaching

Modelo 4x9

a) Competencias deontológicas

- Confidencialidad
- Neutralidad
- Respeto: no juicio. Aceptación vs Tolerancia
- Imparcialidad e Independencia

b) Competencias comunicacionales y lingüísticas

- En la recepción:
 - o Atención visual: Observación. El lenguaje no verbal y paralingüístico del cliente. Observar el flujo emocional
 - o Atención auditiva: Escucha a nivel profundo
 - o Atención kinestésica. Sensación. Conciencia corporal
 - o Calibración. Metacomunicación: observar la coherencia del coachee.

Tema 2 Competencias comunicacionales (pregunta)

- En la emisión:
 - o La pregunta e indagación. La exposición: interpretaciones alternativas.
 - o Espejear (Feedback no directivo)
 - o Working memory. Parafraseo y síntesis.
 - o El silencio

Tema 3. Competencias relacionales

- Crear la alianza
- Sintonía-rapport
- Crear confianza y confiar
- Presencia

Tema 4. Competencias de proceso

- Diseñar objetivo
- Establecer indicadores
- Diseño colaborativo de acciones
- Integración de emociones y corporalidad

- Diseño de conversaciones
- Las peticiones y las ofertas
- Elaborar alternativas
- Gestionar el progreso

Tema 5. Competencias de gestión emocional

- Autoconciencia de las emociones
- Comprensión de las emociones
- Autoregulación emocional y elegir la emoción adecuada.
- Facilitación emocional en el otro.

Tema 6. Competencias estratégicas

- Confrontación
- Crear consciencia. Generar insight.
- Fijar límites
- Reconducir situaciones improductivas
- Retar y sostener
- Generar responsabilidad
- Integración y conciliación

Tema 7. Competencias personales

- Apertura mental
- Autoconocimiento y como afectan nuestros mapas, filtros y emociones a la relación de coaching.
- Flexibilidad
- Análisis y pensamiento lateral

Tema 8 .Competencias motivacionales

- Versatilidad
- Tesón-persistencia
- Coherencia-congruencia
- Motivación y compromiso con el desarrollo continuo

Tema 9. Otros modelos de competencias

- El estado C.O.A.C.H. de Robert Dilts

C Centered – Centrado. (Atención sostenida)

O Open – Abierto (Apertura)

A Attending with Awareness – Consciente

C Connected – Conectado

H Holding – Sosteniendo/ Apoyando

- Las 11 competencias de la ICF
- Modelo 15x5 de IAC
- Metacompetencias conversacionales.

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):

- 1.Maribel Hernando. GAIA.S.L
- 2.Francisco Romero .Drive Coaching & Mentoring S.L
- 3.Jackeline Gonzalez Grupo Alentis
- 4.Angel Luis Sanchez. DEVELOPMENT INSTITUTE S.L.
- 5.Alejandro Kulik. Alkuar Consultoria y Coaching
- 6.Belen Serrano. Arcco Coaching Grupo de formación e intervención en psicología

Asignatura Nº 2 (Mód. III) : HERRAMIENTAS

Número de créditos (mín. 3 ECTS): 4

Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria

Carácter (presencial/no presencial) : Presencial

Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre

Requisitos previos (en su caso) :

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):

CG1-CG8
CE6,CE7,CE8 Y CE11

Actividades formativas y competencias a las que corresponden:

Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:

Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)

Programa de la asignatura:

- Tema 1. Metacompetencias conversacionales
- Tema 2. Otras Herramientas
- Las posiciones perceptivas. Matriz

- Las tierras
- El dragón
- El lenguaje espacial
- La metáfora.
- Visualización.
- Los rituales
- Anclajes
- Alineación de niveles neurológicos
- Línea del tiempo
- Misión y destino
- La escala de valores
- El modelado
- Juego de roles para el entrenamiento en habilidades sociales

Tema 1. Marketing del Coaching y Personal Branding

- Desarrolla tu marca personal
- Elección de la especialización
- Elevator pitch
- Creación de tu logo y tarjetería personal,
- Tu página web.
- Empieza a trabajar como coach
- Alianzas y sinergias
- Mi patrón del dinero
- La línea del precio
- Speedating empresarial
- Plan de Marketing: Acciones a corto y mediano plazo
- Plan de puesta en marcha
- El reto de los 90 días

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):

1. Alejandro Kulik. Alkuar Consultoria y Coaching
2. Maribel Hernando. GAIA S.L.
3. Angel Luis Sanchez. DEVELOPMENT INSTITUTE S.L.
4. Pedro Marcos escuela de formacion integral en Coaching S.L

Asignatura N° 1 (Mód. IV) : COACHING PARA PERSONAS

Número de créditos (mín. 3 ECTS): 6

Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria

Carácter (presencial/no presencial) : Presencial

Periodo lectivo de impartición: 1er Semestre

Requisitos previos (en su caso) :

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):

CG1-CG8

CE2,CE3,CE4,CE5,CE6,CE7,CE8,CE9,CE10 Y CE11

Actividades formativas y competencias a las que corresponden:

Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:

Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)

Programa de la asignatura:

Tema 1 . El proceso en el coaching individual

- El proceso de intervención en el coaching individual
- o La primera toma de contacto
- o El cuestionario previo al proceso
- o La sesión exploratoria
- o Contrato y acuerdo de confidencialidad
- o La definición del objetivo del proceso
- o Alineación con valores.
- o Filtrado de objetivos inteligentes SMARTER. Modelos PURE y CLEAR
- o Exploración de la realidad
- o Identificación de las soluciones intentadas
- o Exploración de recursos
- o La generación de opciones

- o El plan de acción
- o La segunda sesión y sucesivas
- o El objetivo de sesión
- o El análisis de los resultados
- o El tratamiento del cumplimiento y del no cumplimiento de los planes de acción.
- o Última sesión y finalización del proceso

Tema 2. Life coaching

Tema 3. Coaching ejecutivo

Tema 4. Coaching social y empleabilidad

Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):

- 1.Francisco Romero. DRIVE Coaching&Mentoring S.L.
- 2.Alejandro Kulik . Alkuar Consultoria y Coaching
- 3.Angel Luis Sanchez . DEVELOPMENT INSTITUTE S.L.
- 4.Belen Serrano. Arcco Coaching grupo de formación e intervención en psicología
- 5.Emilio Ronco . Talents&Results S.L.
- 6.Mónica Jimenez. UAM
- 7.Bernardo Pastor. INEM

Asignatura Nº 2 (Mód. IV) : COACHING PARA ORGANIZACIONES

Número de créditos (mín. 3 ECTS): 6

Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria

Carácter (presencial/no presencial) : Presencial

Periodo lectivo de impartición: 2ndo Semestre

Requisitos previos (en su caso) :

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):

CG1-CG8

CE2,CE3,CE4,CE5,CE6,CE7,CE8,CE9,CE10,CE11

Actividades formativas y competencias a las que corresponden:

Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:	
Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)
Programa de la asignatura:	
Tema 1. Equipos de alto rendimiento	
Tema 2. Coaching de equipos en entornos empresariales	
Tema 3. Psicología del deporte y coaching	
Tema 4. Coaching en el entorno educativo	
Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):	
1.David aguado . UAM	
2.Jesus Maria de Miguel. UAM	
3.Emilio Ronco.Talents&Results S.L.	
4.Joaquin dosil	

Asignatura N° 3 (Mód. IV) :
Número de créditos (mín. 3 ECTS): 0
Carácter (obligatoria/optativa) : Obligatoria
Carácter (presencial/no presencial) : Presencial
Periodo lectivo de impartición: 2ndo Semestre
Requisitos previos (en su caso) :
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:
Acciones de coordinación (en su caso):

Sistemas de evaluación y calificación:

Asistencia a clase	10 %
Evaluación continua	50 %
Examen final	40 %
TOTAL (la suma debe ser	100%)

Programa de la asignatura:**Equipo docente de la asignatura (nombre, apellido y Centro de adscripción):**

[«Doble clic aquí para añadir ficha de asignatura»](#)

Módulo de Prácticas Externas (en su caso):

Número de créditos: 0 ECTS

Descripción de las prácticas [máx. 750 caracteres o 10 líneas]:

Las prácticas externas en el programa de formación en Coaching requiere el desarrollo del proceso de varios casos bajo la dirección, tutela y supervisión de un Coach acreditado. El número de casos quedará determinado por la dificultad y alcance de los mismos

Entidades colaboradoras para las prácticas externas:

Las profesores externos son coach, en ellos y sus organizaciones recae la tarea de dirección de las prácticas externas. Por esta razón, no es tan relevante la entidad como la acreditación de la coach que realiza la veces de director de prácticas.

En la descripción de las asignaturas se identifica a los profesores externos, coach - directores de practicas externas, y su adscripción institucional

Sistemas de evaluación y calificación de las prácticas [máx. 500 caracteres u 8 líneas]:

Asistencia (30%), elaboración de memoria final de practicum (40%), más evaluación global ante tribunal (30%)

Trabajo Fin de Título:

Número de créditos (máx. 12 ECTS): 6 ECTS

Descripción del Trabajo Fin de Título [máx. 750 caracteres o 10 líneas]:

La realización del Proyecto permite al alumno consolidar los conocimientos adquiridos y desarrollar sus habilidades para el desempeño profesional. De acuerdo con los objetivos y contenidos establecidos en las materias, los alumnos deberán realizar, presentar y defender un Proyecto Final en el que demuestren las competencias específicas asociadas a la titulación. La dirección y tutela de estos trabajos se realizará por profesorado universitario.

Sistema de evaluación del trabajo fin de Título [máx. 500 caracteres u 8 líneas]:

La evaluación se realizará por un tribunal integrado por tres docentes pertenecientes al claustro de profesores de la titulación y consistirá en una valoración del trabajo, así como de su presentación en público y su defensa de acuerdo con los criterios que se establecerán y se publicaran previamente

7. PERSONAL ACADÉMICO**7.1. Profesorado UAM ²⁰.**

APELLIDOS	NOMBRE	FACULTAD /CENTRO	CATEGORÍA ACADÉMICA	DOCENCIA IMPARTIDA		
				Menos de 1 ECTS	Entre 1 y 3 ECTS	Más de 3 ECTS
DE MIGUEL	JESUS			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AGUADO	DAVID			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ADARRAGA MORALES	PABLO			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ver documento adjunto				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Doble clic aquí</i>						

7.2 Profesorado EXTERNO a la UAM

APELLIDOS	NOMBRE	FACULTAD /CENTRO	CATEGORÍA ACADÉMICA	DOCENCIA IMPARTIDA		
				Menos de 1 ECTS	Entre 1 y 3 ECTS	Más de 3 ECTS
KULIK ARMAS	ALEJANDRO			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SANCHEZ MARTIN	ANGEL LUIS			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ver documento adjunto				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Doble clic aquí</i>						

***Deberá adjuntarse currículum vitae de los profesores externos**

7.3. Recursos Humanos: apoyo administrativo o técnico previsto [máx. 500 caracteres u 8 líneas]

ver secretaria académica

8. RECURSOS MATERIALES Y SERVICIOS

8.1 Justificación de la adecuación de los medios materiales y servicios disponibles para el Título en el Centro previsto como lugar de impartición [máx. 1000 caracteres o 15 líneas]

Las enseñanzas de este título propio se desarrollan en la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid. Para la impartición de las clases teóricas disponemos de un seminario perfectamente dotado en cuanto a la adecuación de los recursos audiovisuales. .

8.2 Previsión de adquisición de los recursos materiales y servicios necesarios con cargo al presupuesto del título [máx. 1000 caracteres o 15 líneas].

A valorar la relevancia de acreditación del título por entidades externas

9. RESULTADOS PREVISTOS

Valores cuantitativos estimados para los indicadores y su justificación.

TASA DE GRADUACIÓN	90 %
TASA DE ABANDONO	10 %
TASA DE EFICIENCIA	90 %

Justificación de las estimaciones realizadas.

Al tratarse de un nuevo título se prevee que la tasa de graduación sea del 100%. la tasa de eficiencia considera la posibilidad de que algún alumno no concluya en tiempo el programa formativo

10. SISTEMA DE GARANTÍA DE CALIDAD DEL TÍTULO

Lo incluirá el Centro de Formación Continua.

10.1. Responsables del sistema de garantía de calidad del plan de estudios.

10.2. Procedimientos de evaluación y mejora de la calidad de la enseñanza y el profesorado.

10.3. Procedimiento para garantizar la calidad de las prácticas externas y los programas de movilidad.

10.4. Procedimientos de análisis de la inserción laboral de los graduados y de la satisfacción con la formación recibida.

10.5 Procedimiento para el análisis de la satisfacción de los distintos colectivos implicados (estudiantes, personal académico y de administración y servicios, etc.) y de atención a la sugerencias y reclamaciones. Criterios específicos en el caso de extinción del título

11. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

11.1 Cronograma de implantación de la titulación (por semanas)

SEMANA Núm.				
	Nº asig-natura	Tema/s	Horario	Profesor/es
L		ver documento adjunto		
M				
X				
J				
V				

S				
SEMANA Núm. 0				
	Nº asig- natura	Tema/s	Horario	Profesor/es
L				
M				
X				
J				
V				
S				
		«Doble clic aquí para añadir semana»		

12. OBSERVACIONES

--

¹ Deberá indicarse en cada caso el nombre, apellidos, categoría académica y universidad o centro de adscripción, correo electrónico (si se trata de personal de la UAM, debe indicarse el correo institucional) y número de teléfono.

Las enseñanzas propias con duración de 60 a 120 créditos europeos tendrán, al menos, un director, un subdirector y una comisión responsable de la organización y desarrollo del título. Si la formación es de posgrado, al menos un director deberá ser doctor. Al menos un director y el subdirector deberá ser profesor de la Universidad Autónoma de Madrid o de sus centros adscritos.

Las enseñanzas propias con duración de 20 a 60 créditos europeos, tendrán al menos un director y una comisión responsable de la organización y desarrollo del título. Al menos un director deberá ser profesor de la Universidad Autónoma de Madrid o de sus centros adscritos. (Art. 16 de la Normativa sobre enseñanzas propias y formación continua de la Universidad Autónoma de Madrid)

² Según Directrices de Ordenación Académica de la Comisión de Estudios de Posgrado y de Formación Continua de la UAM, los títulos propios sólo podrán tener carácter presencial o semipresencial, no pudiendo impartirse íntegramente en modalidad no presencial u *on line*.

En el caso de máster con docencia «presencial» el número mínimo de horas de docencia presencial se corresponderá con la mitad de los créditos del título (por tanto, en el caso de másteres de 60 créditos serán, con carácter general, 300 horas, correspondientes a 30 créditos ECTS), en las que no se deben incluir las tutorías, las prácticas en empresas o instituciones o los trabajos fin de máster. En el caso de

máster con docencia «semipresencial» el número mínimo de horas de docencia presencial será de 150 horas (equivalente a 15 créditos ECTS), en las que tampoco se deben incluir las tutorías, las prácticas en empresas o instituciones o los trabajos fin de máster.

La aplicación de estos requisitos al resto de Títulos Propios de la UAM deberá realizarse de manera proporcional. Es decir, un título experto de 20 créditos debe ofrecer al menos 100 horas de formación presencial.

³ En todos los estudios propios, el número de becas ofrecidas deberá corresponderse, al menos, con el 10% del total de las plazas ofertadas (pudiendo ajustarse, posteriormente, para que se corresponda con el 10% de las plazas efectivamente cubiertas).

⁴ Describa brevemente los aspectos relativos a la trayectoria de la entidad colaboradora que puedan considerarse relevantes para valorar la idoneidad de dicha colaboración.

⁵ Téngase en cuenta que los títulos propios y, en particular, los másteres propios, son programas de formación orientados principalmente a la especialización profesional. En consecuencia, **no proporcionan acceso a programas de doctorado ni habilitan para el ejercicio de profesiones reguladas** (Reales Decretos 55/2005, de 21 de enero y 1393/2007, de 29 de octubre). A la vista de lo anterior, **en ningún caso podrá hacerse referencia a la capacitación para la investigación o para el doctorado ni en la justificación del título ni en sus objetivos o competencias, así como en ningún otro apartado de esta memoria académica.**

⁶ Se recomienda numerar las competencias (ejemplo C.1., C.2., C.3. ...) e incluir una breve descripción de cada una de ellas.

⁷ Deberán señalarse los ámbitos académicos, institucionales, empresariales o de otro tipo que resulten más apropiados, a juicio de los responsables, para la difusión del título y que presenten mayor potencial de captación de estudiantes, con identificación de instituciones y/o empresas concretas en las que tal difusión resultaría aconsejable.

⁸ Sin perjuicio de la información general suministrada a través de la página Web de la UAM una vez aprobado el título, indique los canales de información que la dirección del título tiene previsto habilitar para informar a los estudiantes sobre el contenido académico, los procedimientos y plazos de preinscripción, admisión y matrícula, las tasas académicas y la documentación necesaria. Entre esos canales, señale al menos una dirección de correo electrónico y especifique si está previsto que el título cuente con una página web propia en el espacio web del Centro en el que se imparte.

⁹ Téngase en cuenta lo previsto en el artículo 28 de la Normativa UAM en materia de acceso y admisión a las enseñanzas propias:

a) Para acceder a los estudios propios de posgrado será necesario estar en posesión de un título universitario oficial o de un título propio que sea considerado adecuado para el acceso por parte de la Comisión de Formación Continua. Asimismo podrán acceder los titulados universitarios conforme a sistemas educativos extranjeros sin necesidad de la homologación de sus títulos, siempre que acrediten un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que faculden en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de posgrado.

b) La Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua examinará el procedimiento de equivalencias de títulos de formación universitaria provenientes de países no integrados en el Espacio Europeo de Educación Superior.

c) La Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua podrá eximir a candidatos a estudios propios de posgrado del requisito del título correspondiente mediante el análisis de la documentación que acredite una notable experiencia profesional que garantice el logro de las competencias del perfil de acceso en el campo de actividades propias del curso. La Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua establecerá los criterios que se deberán tener presentes para evaluar la experiencia profesional.

d) La Comisión de Estudios Posgrado y Formación Continua podrá autorizar la admisión a aquellos estudiantes a quienes les falte alguna asignatura para obtener los correspondientes requisitos de acceso con las condiciones que se determinen. En cualquier caso, la acreditación de los estudios realizados quedará subordinada a que la finalización de los estudios exigidos como condición de acceso sea anterior a la finalización del curso siguiente al del correspondiente título propio en el que se matricula.

e) El régimen de acceso a otras enseñanzas propias vendrá determinado por la memoria académica, previa autorización de la Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua.

f) En el caso de los Cursos de Formación Continua que formen parte de estudios oficiales, el acceso vendrá determinado por el nivel de dichos estudios. Los estudiantes se matricularán en los estudios oficiales con un acceso diferenciado y tendrán derecho a la obtención de un certificado

g) En la memoria académica del título se podrán establecer requisitos adicionales para la admisión de estudiantes a las enseñanzas propias.

¹⁰ Se especificarán los criterios que se consideren oportunos (v. gr. titulaciones preferentes, expediente académico, experiencia profesional, entrevista personal, etc) indicándose el porcentaje de prioridad para la admisión que otorga cada uno de ellos.

En el caso de los becarios, entre los criterios de selección deberán tomarse en consideración, entre otros posibles, los siguientes: (i) estar desempleado, (ii) situación socio-económica, (iii) expediente académico, debiendo indicarse asimismo el porcentaje de prioridad para la obtención de la beca que otorga cada uno de ellos. .

¹¹ Un crédito corresponde a 25 horas de trabajo del alumno: el ratio habitual es de 10 horas de formación presencial y 15 horas de trabajo autónomo del estudiante. No obstante, el número de horas de formación presencial podrá quedar establecido en 8 horas por crédito (1/3 de las horas de trabajo no presencial del estudiante por crédito ECTS) siempre que se justifique una mayor carga de trabajo no presencial por crédito, de acuerdo con el Plan de Estudios del título, y ello sea aprobado para cada título por la Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua de la UAM.

En el caso de optar por formación «semipresencial» las horas correspondientes a los créditos de formación no presencial u *on line* se computarán en su totalidad (25 horas por crédito) como horas de trabajo del estudiante. Si una asignatura fuese no presencial pero incluyese algún tipo de formación presencial, esta deberá computar en horas de formación presencial. Por ejemplo, en el caso de una asignatura *on line* de un crédito que incluya una videoconferencia de 2 horas de duración, estando el resto de la formación compuesta por actividades, material y pruebas de evaluación *on line*, deberán incluirse dos horas como docencia presencial y 23 como trabajo autónomo del estudiante.

En el caso de títulos de Máster, en ningún caso la suma de las prácticas y el trabajo fin de Máster podrá superar el 50% de los créditos del título. Adviértase, además, que el número de créditos asignado al Trabajo de Fin de Máster no podrá exceder de 12.

De conformidad con lo anterior, en el caso de máster con docencia «presencial» el número mínimo de horas de docencia presencial será con carácter general de 300 horas, correspondientes a 30 créditos ECTS, —o excepcionalmente de 240 horas presenciales, si se aprobase que un número de 8 horas de docencia presencial por crédito—. En ese número de horas de docencia presencial no podrán incluirse en ningún caso las horas correspondientes a tutorías, tutorización de prácticas en empresas o

instituciones o de los trabajos fin de máster. En el caso de máster con docencia «semipresencial» el número mínimo de horas de docencia presencial será con carácter general de 150 horas (equivalente a 15 créditos ECTS), en las que tampoco se deben incluir las tutorías, las prácticas en empresas o instituciones o los trabajos fin de máster.

La aplicación de estos requisitos al resto de Títulos Propios de la UAM deberá realizarse de manera proporcional. Es decir, un título experto de 20 créditos debe ofrecer al menos 100 horas de formación presencial.

¹² El Plan de Estudios se dividirá en «Módulos», dentro de los cuales habrá una o varias «Asignaturas» o «Materias», cada una de las cuales tendrá un Programa de contenidos. *Vid.* nota 16 *infra*.

¹³ Al consignar las asignaturas asígneles un número entero (del 1 en adelante) inmediatamente antes de su denominación en el recuadro correspondiente.

¹⁴ En esta columna deberá seleccionarse al comienzo la unidad temporal aplicable (trimestre, cuatrimestre, semestre ...) y se indicará en cada recuadro correspondiente en qué unidad temporal se impartirá cada asignatura (ej. 1, 2, 3...).

¹⁵ En la medida en que sus contenidos constituyan una unidad de conocimientos y capacitación profesional con cierto grado de independencia, alguno de los módulos o asignaturas incluidas en un máster podrá ofrecerse como título propio de menor duración (Experto, Especialista o Diploma de Formación Superior), o bien como Curso de Corta Duración (si fuese igual inferior a 20 créditos ECTS). En todo caso, la oferta de títulos o enseñanzas de menor duración correspondientes a módulos de un máster no podrá superar los 2/3 de los créditos del máster (excluyendo los correspondientes a prácticas en empresas o instituciones o a los trabajos fin de máster).

Con carácter general, las condiciones de acceso para títulos de menor duración que se correspondan con módulos de un máster deberán ser las establecidas para el acceso al máster. Excepcionalmente, se podrán incluir unidades de menor duración con un perfil de acceso distinto, que deberá quedar especificado en el presente apartado, y su duración en ningún caso podrá ser superior a 1/3 de los créditos del máster (excluyendo los correspondientes a prácticas en empresas o instituciones o a los trabajos fin de máster). En el supuesto que se plantea, dicha excepcionalidad está deberá ser valorada por la Comisión de Estudios de Posgrado y Formación Continua.

¹⁶ Se recomienda que los Planes de Estudio de los Títulos Propios sean estructurados en uno o varios «Módulos», que se dividirán, a su vez, en «Asignaturas» o «Materias», las cuales podrán configurarse como «obligatorias» u «optativas».

Dentro de la ficha correspondiente a cada «Asignatura» o «Materia» deberá especificarse (i) el número de créditos que comprende, que deberá ser entero (sin fracciones), con un mínimo de 3 créditos, (ii) el periodo temporal de impartición, (iii) las competencias relacionadas, (iv) la metodología docente, (v) el Programa de contenidos formativos y (vi) el sistema de evaluación y calificación.

El Programa de contenidos especificará los diversos «Temas» que integran cada asignatura, que a su vez se desarrollarán en «Epígrafes» y «Subepígrafes», de forma que se muestren las actividades formativas concretas dentro de cada tema. Si, con arreglo a la propia naturaleza del estudio propuesto, fuese aconsejable prescindir de la división de los contenidos formativos en «Temas», «Epígrafes» y «Subepígrafes» (por ejemplo, porque tales contenidos consistan en tareas o actividades, se enumerarán las actividades formativas específicas previstas procurando atribuirles un título o denominación breve para su correcta identificación dentro del Programa de contenidos.

A la hora de establecer el Programa de contenidos formativos de las asignaturas o materias, deberá tenerse en cuenta que éstas han de constituir una unidad de formación/aprendizaje con cierta extensión, sistemática y unicidad en cuanto a dichos contenidos. También debe tenerse en cuenta, a

efectos de organización académica, que las asignaturas o materias son las unidades de evaluación del título, de modo que una vez implantado este deberán realizarse actas de calificación de los estudiantes independientes por cada una de ellas.

¹⁷ Deben especificarse las competencias que el estudiante va a adquirir en relación con cada asignatura o materia y, necesariamente, se recogerán algunas de las de las indicadas en el apartado 3.2. (Principales Competencias). Las asignaturas no pueden hacer referencia a competencias no recogidas en el punto 3.2. Se recomienda numerar las competencias en este último apartado 3.2 (ejemplo C.1., C.2., C.3. ...) y especificar en la ficha correspondiente a cada asignatura los códigos de numeración correspondientes a las competencias relacionadas con dicha asignatura.

¹⁸ En el caso de que el título sea de carácter «semipresencial», además de especificar las actividades formativas correspondientes a la parte de formación presencial (ej. clases magistrales, resolución de casos prácticos en el aula, etc.) y su relación con las competencias deberán especificarse las actividades formativas que integran la docencia no presencial u *on line*.

¹⁹ Se especificarán los temas del programa de la Asignatura y los epígrafes que conforman cada tema. En el supuesto de que el Plan de Estudios se desarrolle en un formato «semipresencial», se deberán especificar para cada tema las distintas actividades formativas que el estudiante deberá realizar en modalidad presencial y no presencial.

²⁰ Al menos el veinte por ciento de los créditos será impartido por profesores oficialmente adscritos a la Universidad Autónoma de Madrid.