

MENTORING ACADEMY



El arte de acompañar

Yo quiero practicar la mayéutica, como mi madre la comadrona Fenarete, que ayuda a dar a luz niños a las embarazadas...

Sócrates

PRESENTACIÓN

Mentoring Academy es una iniciativa de **formación continua** magistral en competencias, conocimiento y habilidades de **Mentoring y Coaching**.

Nuestra **dedicación académica** está **enfocada** de forma completa **al arte del Mentoring y Coaching** en todas sus variantes, realizando para ello diferentes actividades en ese sentido como congresos, ponencias, así como formaciones presenciales y online.

¿QUÉ PRESENTAMOS?

Un **ciclo académico continuo** de “**Mentoring Webinars**” de formación y soporte, diseñados de una forma específica para Mentores.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este programa va dirigido a **Mentores corporativos** que **están realizando esa función** de una forma consciente y continua en sus empresas y organizaciones.

¿QUÉ SE VAN A LLEVAR?

Obtendrán un profundo nivel de comprensión y maestría sobre cómo ser un Mentor altamente efectivo mediante el uso de modelos, herramientas y técnicas elevadas de Mentoring.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Apoyar y acompañar a los Mentores corporativos su ejercicio y desarrollo, ampliando, de una forma progresiva, sus habilidades, conocimientos y competencias para llegar a ser Mentores de alto rendimiento.

¿CÓMO ES EL CICLO FORMATIVO?

Desarrollaremos las 6 fases esenciales de un programa de Mentoring de una forma constructivista, práctica, didáctica y creativa:

- ❖ Descubrimiento
- ❖ Objetivos
- ❖ Realidad
- ❖ Impulso
- ❖ Acción
- ❖ Resultados

Los Mentoring Webinars se centrarán en ayudar a desarrollar las competencias y habilidades en cada una de las distintas fases consiguiendo mayor autonomía, destreza y efectividad en la práctica del Mentoring con sus Mentees.



ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL CICLO FORMATIVO



DESCUBRIMIENTO

Para esta primera fase de encuentro lo importante es saber cómo **construir una relación efectiva y de confianza** con el mentee, generando un **contexto y horizonte ilusionante y retador**.



OBJETIVOS

Una vez sentadas las bases de la relación, es el momento de comenzar a trabajar en la **identificación de los objetivos deseados** que el mentee quiere conseguir y **de aquellos que aún no le han sido revelados**.



REALIDAD

Una vez definidas las metas, hay que tener clara la **situación actual del mentee**, poner en valor **su potencial y recursos**, así como los **posibles obstáculos y limitaciones**.



IMPULSO

Una de las competencias fundamentales a desarrollar es la capacidad de **observar en el mentee sus principios, motivaciones, creencias y estados emocionales**, es de ahí de donde saldrá la energía para el logro.



ACCIÓN

En base a los objetivos definidos se desarrolla el **Plan de Acción**, **elemento clave que aporta la estrategia y táctica de actuación**, así como muestra la **responsabilidad y compromisos adquiridos**.



RESULTADOS

Para el alcance de los resultados planteados, será necesario realizar **seguimiento continuo sesión a sesión**, **medir los avances**, **apoyar, reconocer y confrontar** para realizar los ajustes necesarios en base al grado de avance y éxito del mentee.

SOBRE HUMANIZA

Desde su nacimiento en el año 2003 como consultora estratégica internacional, **Humaniza ha consolidado su experiencia basándose en el desarrollo de la capacidad de transformación de las personas y compañías**, convirtiéndola en su valor más alto.

El espíritu que impregna nuestra labor es el de lograr que las personas que componen las organizaciones se sientan parte de ellas, de modo que garanticen un crecimiento sostenido y perdurable, construyendo un futuro con sentido.

Humaniza es una escuela con programas acreditados por la EMCC (European Mentoring and Coaching Council) y la ICF (International Coach Federation).



Equipo de mentores, coaches y facilitadores expertos.



Coaches certificados.



Especialistas en diseñar programas de alto impacto.



Expertos en el desarrollo del talento.



MENTORING ACADEMY



Información:

info@humanizacorporate.com

