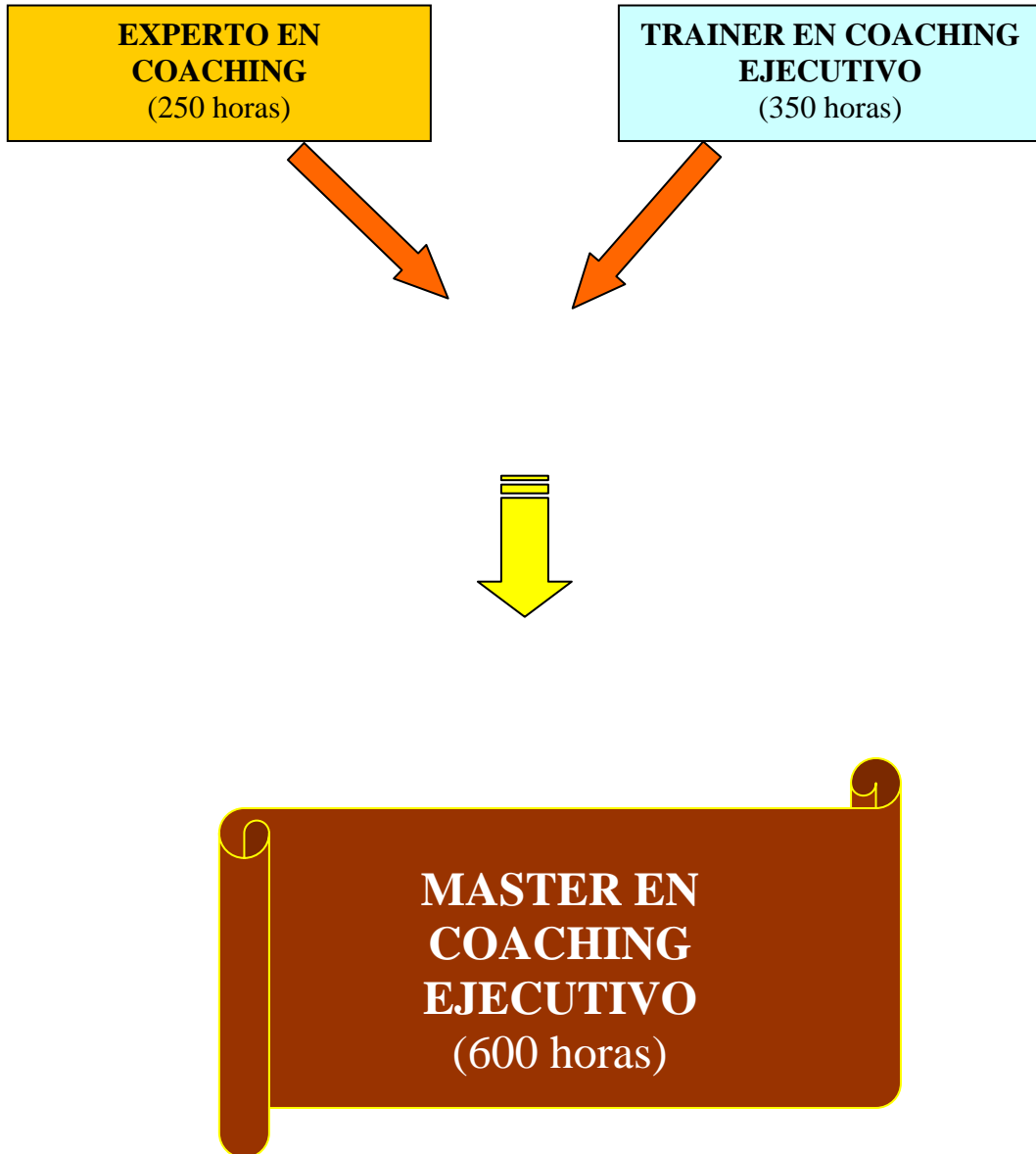


MASTER EN COACHING EJECUTIVO



MASTER EN COACHING EJECUTIVO

PRESENTACIÓN

El coaching será un recurso necesario durante el S. XXI para sobrevivir en una época de “Cambio Permanente”. Es básico para el desarrollo profesional y el bienestar personal de los directivos, mandos intermedios y profesionales, para poder influir, coordinar y dirigir equipos de trabajo. Por todo esto, la Universidad Camilo José Cela y la Escuela de Inteligencia han querido contribuir a este desafío a través del Master en Coaching. En él se trabaja la capacitación de competencias para el desarrollo personal y profesional.

RELEVANCIA DEL COACHING

Incrementa el rendimiento en un 88% y las empresas destinan un 57% de su presupuesto de formación a coaching según la revista Fortune. 7 de cada 10 directivos españoles demandan formación en Coaching según APD. Además reduce la probabilidad de fracaso de los directivos ya que el 40% de ellos fracasan en un periodo de menos de 18 meses y el 50% de los Consejeros Delegados son cesados en menos de 3 años y un 72% de los profesionales abandonan sus empresas en menos de 5 años según Center for Creative Leadership.

OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

OBJETIVOS

1. Adquirir las competencias necesarias para el desarrollo y práctica profesional del Coaching.
2. Modificar hábitos y gestión de hábitos.
3. Definir objetivos y Plan de Acción.
4. Utilización adecuada de las emociones y sentimientos y su gestión.
5. Realizar procesos íntegros de Coaching para un excelente desarrollo personal y profesional
6. Capacitar el talento del coach para gestionar motivaciones, emociones y hábitos con el coachee a nivel práctico
7. Impulsar el desarrollo de competencias de los directivos y empleados
8. Potenciar la gestión del cambio, comunicación, resolución de conflictos y motivación con técnicas de coaching
9. Liderar y dirigir equipos
10. Adquirir la metodología básica para implementar las herramientas del coaching en los distintos departamentos de las organizaciones
11. Conocer los procesos de coaching empresarial potenciando al personal y el cambio organizacional de las empresas

METODOLOGÍA

Se caracteriza por ser eminentemente práctica y vivencial, buscando la participación personal para una más profunda asimilación. Primero el alumno experimenta personalmente las dinámicas, para poder después adquirir la formación necesaria y aplicarlas en su contexto laboral. Sólo después de la propia vivencia es posible una visión holística e integral de la aplicación de estas técnicas.

El curso se divide en FORMACIÓN BÁSICA, FORMACIÓN PRÁCTICA, TUTORÍAS Y PRACTICUM.

La FORMACIÓN BÁSICA se imparte a través de la realización por parte del alumno de ejercicios relacionados con la materia y dirigidos por el docente, y de su participación en dinámicas personales y/o grupales.

La FORMACIÓN PRÁCTICA consiste en la ejecución personalizada de prácticas supervisadas en el aula por el facilitador.

TUTORÍAS: A cada alumno se le asignará un tutor desde el inicio del curso, que velará por la unidad y buena asimilación de los contenidos y, sobre todo, de la práctica. Existe la posibilidad de realizar prácticas de forma puntual, tanto en el ámbito particular como en distintas empresas. Cada tutor determinará qué prácticas se adecuan mejor al perfil del alumno. El alumno recibirá entre 5 y 10 horas de tutorías.

PRACTICUM: El alumno deberá realizar una sinopsis de sus experiencias prácticas y dar una visión personal del proceso de coaching. Deberá presentarla por escrito y mediante una presentación oral a los miembros del claustro de evaluación.

Algunas de las técnicas pedagógicas utilizadas en el curso son:

- Clases presenciales interactivas
- Ejercicios de dinamización grupal
- Casos prácticos individuales y en grupo
- Ensayo conductual (role – playing)
- Cuadernos de trabajo
- Seguimiento individualizado
- Prácticas reales

EVALUACIÓN DE ALUMNOS

Se otorgará título o certificado a aquellos alumnos que dispongan de al menos un 80% de asistencias. La calificación definitiva se realizará con base en:

- La evaluación continua durante todo el curso, realizada por el tutor y expresada en un informe individual.
- La calificación que realice un tribunal (constituido por miembros del claustro) sobre el practicum realizado y presentado.

PROGRAMA

PROGRAMA COACHING

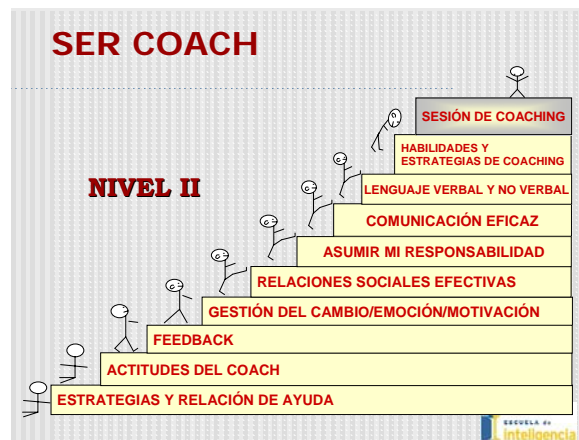
NIVEL I: COACHING BÁSICO

- Tomar conciencia del estado actual en las distintas áreas de la vida
- ¿Dónde quiero estar y quién quiero ser?
- Tomar conciencia de mi propósito, misión y visión del presente y del futuro
- Reconocer nuestras limitaciones que nos paralizan para alcanzar nuestros objetivos
- Identificar las emociones y su correspondiente gestión para alcanzar nuestros objetivos
- Identificar los sentimientos positivos y negativos que nos frenan ante nuestro desarrollo
- Reconocer nuestros enemigos del cambio y cómo superar la resistencia al cambio
- Tomar conciencia de nuestras proyecciones, prejuicios y suposiciones que nos limitan para tomar una acción efectiva
- Descubrir fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades
- Tomar conciencia de nuestras creencias y valores que me fortalecen para un Plan de Acción
- Definir un objetivo y su Plan de Acción
- Estrategias para reforzar el Plan de Acción



NIVEL II: SER COACH

- Estrategias de Relación de ayuda
- Actitudes del coach
- Herramientas de feedback para el coaching: 360° y DAFO
- Proceso de gestión del cambio, motivación y emoción
- Generar relaciones sociales efectivas
- Comunicación eficaz
- Lenguaje verbal y no verbal
- Habilidades y estrategias para un proceso de coaching
- Desarrollo de una sesión de coaching



NIVEL III: COACHING EN GRUPO

- Competencias para despertar el talento a través del autoconocimiento, automotivación, autorregulación de emociones, empatía y Habilidades Sociales
- Ejercicios prácticos para un cambio de paradigma del coachee
- Procesos para desarrollar la agudeza sensorial
- Competencias para educar el talento a través de reconocer los miedos, deseos y conductas que limitan un desempeño eficaz
- Prácticas de coaching
- Preparación del coach: cualidades y competencias
- Estrategias para motivar a las personas para el cambio



TRAINER EN COACHING EJECUTIVO

NIVEL I: CUALIDADES DEL LÍDER

- Desarrollar la intuición a través de la agudeza sensorial
- Cultivar la humildad a través de la práctica del proceso de la integridad
- Autoconocimiento y lenguaje en un entorno de cambio
- Comunicación efectiva a través de la escucha activa, empatía y feedback
- Potenciar otras cualidades del líder: perseverancia, resolución, iniciativa, autodisciplina y aprendizaje
- Utilización de sus fortalezas y mejora de las debilidades
- Tomar conciencia del punto ciego
- Cómo ser referente y hacerse respetar ante los demás
- Qué valoran los demás de un líder
- Factores que inhabilitan a un líder

NIVEL II: CREACIÓN DE LOS VALORES PARA EL LÍDER

- Construir una visión, misión y propósito para desarrollar un Plan estratégico
- Generar confianza y compromiso en una sociedad de cambio
- Generar entornos de alto rendimiento
- Gestión de emociones y motivaciones

NIVEL III: CREAR LA ESTRUCTURA

- Gestión del conocimiento
- Herramientas para gestionar personas: Feedback 360° y DAFO individual y grupal

NIVEL IV: EL LÍDER COMO MOTOR DE CAMBIO

- Proceso de motivación de las personas para afrontar el cambio
- Fórmulas para manejar la resistencia al cambio
- Desarrollo de la organización y gestión del cambio a través de la flexibilidad y adaptabilidad

NIVEL V: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- Desarrollar la actitud positiva del líder para ser creativo
- Desarrollar la creatividad a través de la intuición, escucha activa y observación
- Estrategias y técnicas para desarrollar la creatividad y creación de un nuevo producto o servicio
- Pasos que debe dar un líder para ser creativo
- Cómo abrir los ciclos neuronales mediante la percepción y generación de

ideas a través de las emociones y motivaciones

- Ventajas para la organización del proceso creativo
- Desarrollo de estrategias de visión y pensamiento para una creatividad excelente

NIVEL VI: Plan estratégico de la empresa

- Descubrir los valores de la empresa
- Revalorar los valores de la empresa
- Apoyar al directivo a que descubra el para qué, qué y cómo personal y social
- Alinear los valores en la organización
- Alinear la motivación individual con la corporativa

NIVEL VII: TRABAJO EN EQUIPO

- Claves para un proceso de coaching de equipo de alto rendimiento: empatía, confianza, escucha activa, intuición, preguntar y feedback
- Construir una visión compartida
- Liderazgo y dirección de equipos a través del coaching
- Obstáculos y resolución de conflictos a través de la negociación
- Capacidad de síntesis y relaciones interpersonales
- El coaching como herramienta para potenciar la comunicación y motivación en equipos a través de la gestión de emociones y sentimientos
- Plan estratégico del coach para que el líder mejore su dirección y gestión de equipos
- Gestión de reuniones eficaces y tareas

NIVEL VIII: LIDERAZGO RESONANTE

- Utilización de los distintos estilos por parte del líder resonante: visionario, coach, afectivo, democrático, tímido y autoritario
- Estrategias y recursos para dirigir, entrenar, apoyar y delegar a las personas según los distintos estilos de liderazgo
- Otros estilos de liderazgo

NIVEL IX: LIDERAZGO SISTÉMICO A TRAVÉS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

- El coaching como arquitectura de la Responsabilidad Social Corporativa
- Paradigma de la Responsabilidad Social Corporativa
- Cómo desarrollar un equipo para una empresa inteligente
- Desarrollo de los valores de la Responsabilidad Social Corporativa
- Cómo ganar la confianza a través del desarrollo de los propósitos
- Integración del sentido al resultado en las empresas mediante la Responsabilidad Social

NIVEL X: EL LÍDER RESILIENTE

- ¿A qué se enfrenta un directivo en crisis?
- Proceso de aceptar el fracaso y gestionarlo como una oportunidad de éxito
- Proceso de superación de los miedos, cambios, juegos y soledad a partir de un proceso guiado por el coach
- Proceso de gestión del éxito para no caer en una crisis futura
- Cómo desarrollar una visión estratégica a través de la visión, misión y propósito y nuevos valores
- Gestión de emociones, conductos, sentimientos y motivaciones ante la situación de crisis
- Construcción de las 4 R: Retirarse, Renovación, Reingeniería y Regresar

NIVEL XI: PROCESO DE COACHING

- Estructura de una sesión de coaching ejecutivo
- Etapas del proceso de coaching ejecutivo
- Seguimiento de una sesión de coaching ejecutivo
- Cierre de un proceso de coaching ejecutivo

NIVEL XII: PLAN DE ACCIÓN DE COACHING EJECUTIVO

- Definición de objetivos: de la visión a la acción
- Aspectos críticos de un plan de acción exitoso
- Principales causas del fracaso de los planes de acción
- El coach como elemento dinamizador o limitador

NIVEL XIII: COACHING EJECUTIVO Y RESULTADOS REALES: CÓMO MEDIRLOS

- Ejemplos de evolución y resultados obtenidos con directivos en procesos de coaching
- Cómo medir los resultados para ver el impacto del proceso de coaching
- El beneficio de la mejora para el entorno directivo: los equipos de trabajo, la propia organización, los clientes, etc.

NIVEL XIV: TU MARCO PERSONAL Y TU OFERTA COMO COACH

- Vías para adquirir experiencia y confianza
- ¿A qué clientes me dirijo y cómo buscarlos?
- Lo que puede aportar el coaching dependiendo del tipo de empresa
- Integrar el coaching a otros procesos de la empresa
- Tu valor añadido único y diferenciador como coach



PROFESORADO

Co – directores:

Javier Mañero Moreno: Director de la Escuela de Inteligencia. Licenciado en Empresariales (UCM). Cursos de Psicología Aplicada. Practitioner, Master en Inteligencia Emocional, Coaching y PNL. Coach. Más de treinta años de experiencia como docente. Director del programa del Master de PNL por la UCJC. Gerente en la formación de competencias emocionales en la empresa.

Dirección de Postgrados de la UCJC.

Coordinador:

José Antonio Martín Martín: Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Comillas (ICADE). Programa de Desarrollo Directivo por el IESE. Master en Coaching por la UCJC. Practitioner en PNL por la UCJC. Experiencia directiva en multinacionales. Formador y Coach.

Claustro docente:

Equipo multidisciplinar compuesto por: empresarios, economistas, psicólogos, sociólogos, abogados y consultores. Todo el personal está especializado en el área de Coaching, Programación Neurolingüística e Inteligencia Emocional, con años de experiencia en el área de formación, coaching y en línea profesional y ejecutiva de empresas.

Javier Mañero Moreno: Director de la Escuela de Inteligencia. Licenciado en Empresariales (UCM). Cursos de Psicología Aplicada. Practitioner, Master en Inteligencia Emocional, Coaching y PNL por la UCJC. Coach. Más de treinta años de experiencia como docente. Formador en Liderazgo y Habilidades Directivas.

Pilar Gómez-Acebo Avedillo: Vicepresidenta de CEDE, Presidente de Honor de FEDEPE. Profesora habitual de seis Escuelas de Negocios e impartidora de sesiones en Universidad e Instituciones de Gobierno de España, Holanda, Francia, Portugal, Colombia y Chile. Autora de libros sobre Gestión, Recursos Humanos y Ética en la Empresa. Numerosas publicaciones y estudios así como intervenciones periódicas de tertulias y debates de radio y televisión.

Manuel Seijo: Licenciado en Derecho. Socio Director de Leister Consultores, Presidente de AECOP (Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos). Director del programa de desarrollo en la escuela de negocios CESMA. Director académico del Programa de formación en coaching IADE-AECOP.

Francisco Yuste Pausa: Diplomado en Empresariales (UCM). Master en RR. HH (Cámara de Comercio). Coach y Consultor. Master en Inteligencia Emocional, Coaching y PNL. Coach. Veinticinco años de experiencia profesional y docente. Director del programa Master en Coaching por la UCJC. Senior en la formación de competencias emocionales en el mundo de la empresa.

Carolina Soba Molero: Licenciada Psicología (UAM). Master en Psicoterapia Cognitiva – Conductual (Grupo Luria). Practitioner PNL. Psicoterapeuta. Profesora de psicología. (Nº de colegiado M – 14.665, COPM). Master de Inteligencia Emocional por la UCJC. Directora del programa Master en IE. Además es consultora senior de Inteligencia Emocional para el Comité Olímpico Español. Ocho años de experiencia terapéutica y docente.

Virginia Gonzalo Rivas: Licenciada en Psicopedagogía por la UNED. Master Universitario en Inteligencia Emocional (UCJC). Practitioner en PNL. Coach profesional (Olacoach). Consultora de formación en Escuela de Inteligencia. Coach ejecutiva.

Manuel López Moreno: Licenciado en Empresariales por UNED. Auditor de cuentas. Practitioner PNL. Coach y Consultor. Treinta años de experiencia profesional y docente.

Rossmito Galán: Licenciado en Ciencias Económicas y Filología Inglesa por la Universidad de Cambridge. Master de PNL (Universidad de Santa Mónica). Especialista en Inteligencia Emocional por la UCJC. Experto en Coaching por la UCJC. Formador y Consultor desde 2004.

Belén Jiménez Ramírez: Licenciada en Psicología por la UNED. Especialista Universitario en Inteligencia Emocional (UCJC). Psicoterapeuta y consultora de formación en Escuela de Inteligencia. Coach ejecutiva.

José Antonio Martín Martín: Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Programa de Desarrollo Directivo por el IESE. Master en Coaching por la UCJC. Practitioner en PNL por la UCJC. Formador y Coach.

Daniel López Fernández: Ingeniero técnico en informática de sistemas (UPM). Master en coaching e Inteligencia Emocional (UCJC). Formador y consultor

Santiago Scheele Izquierdo: Licenciado en Derecho (Universidad La Laguna). Master en Dirección y Gestión de RR.HH (Escuela Europea de Negocios). Master en Coaching (UCJC). Formador y Coach. Certificado por la ICC (International Coaching Community) por Joseph O´Connor.

José Manuel Benavent: Especialista en Inteligencia Emocional por la UCJC. Coach profesional. Más de 10 años de experiencia profesional. Socio titular de la Asociación Española de Coaching.

ADMISIÓN

DESTINATARIOS

Varios son los grupos objetivos a los que va dirigido el presente cursos:

- Directivos que tengan equipos de trabajo a su cargo.
- Profesionales dedicados a cualquiera de las profesiones de ayuda (psicoanalistas, terapeutas, etc.)
- Coaches en Activo.
- Postgraduados y estudiantes universitarios de últimos curso, cuya formación u orientación profesional vaya encaminada inicialmente al desempeño profesional de los grupos de arriba indicados.

FORMACIÓN REQUERIDA

- Título Universitario de Licenciatura o Ingeniería. Tienen un interés especial: Psicología, Pedagogía, Sociología, Psicopedagogía.
- Título de Diplomatura Universitaria. Tienen un interés especial: Magisterio, Educación Social, Trabajo Social, Terapia Ocupacional, Logopedia.
- Profesionales que acrediten una experiencia laboral suficiente, asimilable al nivel de las titulaciones exigidas.
- Coaches titulados por escuelas o instituciones de nivel acreditado.
- Estudiantes de último curso de los estudios citados para destinatarios.
- Título de Especialista en Inteligencia Emocional por la UCJC.

PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión consistirá en la recepción de carta de presentación redactada por el alumno, de currículum vital, además de una entrevista personal. La entrevista personal tendrá especial relevancia en los casos en los que los aspirantes no cumplan con los requisitos de titulación.

DURACIÓN: 600 horas
530 horas presenciales
60 horas practicum
10 horas de coaching

CRÉDITOS: 60 créditos **HORARIOS:** 2 o 3 sesiones mensuales

LUGAR DE REALIZACIÓN: Escuela de Inteligencia
C/ Fernando el Católico, 63 (Metro Moncloa o Argüelles)

**CALENDARIO EXPERTO EN COACHING PERSONAL. OCTUBRE 2011.
OPCIÓN FIN DE SEMANA. MADRID**

OCTUBRE							NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
					1	2		1	2	3	4	5	6
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				
31													
DICIEMBRE							ENERO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4							1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29
							30	31					

- Viernes: 16 a 21.30 horas
- Sábados: 9 a 19.30 horas

OTROS HORARIOS

- Las sesiones de los días 14, 15, 16, 21, 22 y 23 de octubre, tendrán un horario aproximado de inicio de viernes (16 a 20 horas), sábado (10 a 20 horas) y domingo (9 a 14 horas).
- Las sesiones de los días 8, 9, 10 y 11 de diciembre, tendrán un horario aproximado de inicio de 10 a 21 horas.

**CALENDARIO EXPERTO EN COACHING PERSONAL. OCTUBRE 2011.
OPCIÓN ENTRE SEMANA. MADRID**

OCTUBRE							NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
					1	2		1	2	3	4	5	6
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				
31													
DICIEMBRE							ENERO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4							1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29
							30	31					

- Jueves: 9 a 19.30 horas
- Sábados: 9 a 14.00 horas

OTROS HORARIOS

- Las sesiones de los días 13, 14, 20 y 21 de octubre, tendrán un horario aproximado de 10 a 20 horas.
- Las sesiones de los días 4, 5, 6 y 7, tendrán un horario aproximado de inicio de 10 a 21 horas.

CALENDARIO EXPERTO EN COACHING PERSONAL. OCTUBRE 2011. OPCIÓN ANUAL. MADRID

OCTUBRE							NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
					1	2		1	2	3	4	5	6
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				
31													
DICIEMBRE							ENERO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4							1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29
							30	31					
FEBRERO							MARZO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5				1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29					26	27	28	29	30	31	
ABRIL							MAYO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
						1		1	2	3	4	5	6
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													

- Viernes 16 a 21.30 horas
- Sábados: 9 a 19.30 horas

OTROS HORARIOS

- Las sesiones de los días 29, 30, 31 de octubre y 1 de noviembre, tendrán un horario aproximado de 10 a 19 horas.
- Las sesiones de los días 28, 29, 30 de abril y 1 de mayo, tendrán un horario aproximado de inicio de 10 a 20 horas.

CALENDARIO TRAINER COACHING EJECUTIVO. FEBRERO 2012

MADRID

FEBRERO							MARZO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5				1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12	5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	19	12	13	14	15	16	17	18
20	21	22	23	24	25	26	19	20	21	22	23	24	25
27	28	29					26	27	28	29	30	31	
ABRIL							MAYO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
						1		1	2	3	4	5	6
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													
JUNIO/JULIO													
L	M	X	J	V	S	D							
				1	2	3							
4	5	6	7	8	9	10							
11	12	13	14	15	16	17							
18	19	20	21	22	23	24							
25	26	27	28	29	30	1							

- Viernes 16 a 21.30 horas
- Sábados: 9 a 19.30 horas

OTROS HORARIOS

- Las sesiones de los días 28, 29, 30 de abril y 1 de mayo, tendrán un horario aproximado de 10 a 20 horas.
- Las sesiones de los días 28, 29, 30 de junio y 1 de julio, tendrán un horario aproximado de inicio de 10 a 20 horas.

HONORARIOS

MASTER EN COACHING EJECUTIVO

Al contado	9.800
Plazos	10.300€
- Reserva plaza	1.000 €
- Resto 12 cuotas	770€

* **NOTA:** En la opción de pago al contado, aquellas personas que paguen antes del 30 de junio de 2011 gozarán de un descuento del 20%.

* **NOTA:** En la opción de pago al contado, aquellas personas que paguen antes del 15 de agosto de 2011 gozarán de un descuento del 15%.

* **NOTA:** En la opción de pago al contado, aquellas personas que paguen antes del 15 de septiembre de 2011 gozarán de un descuento del 10%.

* **NOTA:** Las personas que estén en **situación de desempleo** contarán con un descuento del 10%.

FORMA DE PAGO

Es necesario como requisito de preinscripción a los Cursos, realizar quince días antes de su inicio, un **ingreso por Transferencia bancaria** en nuestra cuenta:

ESCUELA DE INTELIGENCIA (Caja Madrid):
2038- 2246- 42- 6000299497

Posteriormente realizar el envío a nuestro fax: 91 559 52 17 de este ingreso, haciendo constar en "OBSERVACIONES": nombre, apellidos y curso

La información que usted nos ha facilitado, será incluida en nuestra base de datos. Usted tiene el derecho de acceder a ella, ampliarla, cancelarla o rectificarla si lo cree conveniente. Esta información nos permitirá mantener la relación con usted y mantenerle informado sobre los cursos/seminarios que impartimos. Si usted no desea formar parte de dicha base de datos, por favor, indíquenoslo por escrito señalando claramente su nombre, apellidos y dirección e inmediatamente procederemos a cancelarlos. (Ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre)

PARA CONTACTAR

info@escueladeinteligencia.com
Madrid

www.escueladeinteligencia.com

Tel. 91 548 81 76

Fax: 91 559 52 17

C/ Fernando el Católico, 63. 28015