

Comienza
Martes 5 de
Agosto 2025



LOS SENDEROS DEL COACHING ORGANIZACIONAL

8va Edición



PROGRAMA DE FORMACIÓN
PARA COACHES

Contactanos: contacto@newfield.cl
Nuestro site: www.newfield.la
www.coralmind.com

Instagram: Newfieldnetwork
coralmind.consultora

En el contexto actual, organizaciones y equipos vienen desarrollando nuevos espacios colaborativos.

Siendo Newfield Network y Coral Mind organizaciones expertas en el mundo Organizacional han diseñado este programa donde Aprenderás:

A fortalecer las competencias profesionales para intervenir en el mundo organizacional y a desarrollar una relación comercial con los clientes y actores claves del negocio



Transitando los senderos del aprendizaje Organizacional, irás construyendo una nueva narrativa de tu ser Coach en las Organizaciones



**¿A Quién está
dirigido?**

**¿Qué Requisitos
se necesitan para
Inscribirse?**



A todo coach que necesite desarrollar o fortalecer sus competencias organizacionales y su gestión comercial al ser oferta ya sea interna o externa

Estar certificado como Coach en programas de 100 horas de formación o más

Disponer de todos los Martes de 17 a 20hs Chile
Desde el 05 de Agosto hasta el 09 de Diciembre 2025

Modelo Coral Mind

08 Guías de Aprendizaje

Espacio de lectura, reflexión y prácticas

07 Mentorías, coaching Individual y Prácticas observadas

Revisión y avances de tu "ser oferta" como consultor organizacional

06 Prácticas Grupales

Prácticas vivenciales sincrónicas y asincrónicas. Armado de propuesta de Coaching Ejecutivo Individual y grupal en base a casos reales

05 Sesiones de Mentoría Grupales

Ejercicios experienciales para incorporar los aprendizajes



01 Nuestra Promesa

Transitando los senderos del aprendizaje Organizacional, irás construyendo una nueva narrativa de tu ser Coach en las Organizaciones

Verás todas las competencias organizacionales, y aprenderás las claves de la relación comercial con los clientes

02 Metodología

*Trabajaremos en tres ejes en simultáneo:
Distinciones organizacionales
Tu ser oferta y la Gestión comercial*

03 Contenido

*Programa de 4 meses y medio
80 horas*

04 Webinars

Encuentros de 3 horas cada uno

contacto@newfield.cl

Metodología

Gestión comercial

Aprenderás todo el proceso de ventas, desde la preparación de las diferentes propuestas hasta cómo presentarlas y administrar todas las objeciones que surjan

Podrás ver las claves que generan repetición de compra y fidelidad de tus clientes

Prácticas vivenciales

Practicaremos en base a casos para afianzar los conocimientos y pasar del saber al Saber hacer



Distinciones Organizacionales

Desarrollamos y Profundizamos en las distinciones que todo Coach Organizacional debe conocer y que te detallamos en el slide 7

contacto@newfield.cl

Contenidos	Hs	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Webinars 5 de 3hs c/u	15	1	2	3	4	5
Mentoría Grupal 14 de 3 hs cada una	42	1	2	3	4	5
Prácticas Grupales 3 de 2 hs cada uno	6		1	2	3	
Mentoría, Observados y/o supervisión Individual 5 de 1 h cada una	5	1	2	3	4	5
Guías de Aprendizaje	12	1	2	3		
Total : 80 Hs		62 Hs Sincrónicas			18 Hs Asincrónicas	

Contenidos del Programa de Formación



LOS 12 MODELOS DEL PROGRAMA

EL ROL DEL COACH ORGANIZACIONAL
ICF

MODELO DE NEGOCIACIÓN
Coral Mind

CONVERSACIONES CONSTITUTIVAS DE LOS EQUIPOS
Fernando flores

GESTION EMOCIONAL DE LOS EQUIPOS
Coral Mind

DINAMICA DE LOS EQUIPOS
Alain Cardon

DISFUNCIONES DE LOS EQUIPO
Patrick Lencioni

MODELO AQUAL
Ken Wilber

AUTOLIDERAZGO
Locus externo e interno
Stephen Covey

WORKFLOW DELCOACHING ORGANIZACIONAL
Coral Mind

LIDERAZGO Y ADAPTABILIDAD SITUACIONAL
Hersey -Blanchard

LIDERAZGO ESTRATEGICO
Ronald Heifetz

EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO
Marcial Losada



Nuestra Experiencia

+ 4500 horas
certificadas de Coaching
Ejecutivo



+ 15 años
de experiencia en
formación de nuevos
Coaches

+ 300 Talleres
y Programas Ejecutivos



contacto@newfield.cl

Los Coaches a Cargo del Programa



Roberto Chiapparo

Coach Ontológico certificado por The Newfield Network Chile en el año 2003, Miembro PCC de la ICF (Internacional Coach Federation), con más de 2900 horas acreditadas de experiencia en coaching.

Trabajé para The Newfield Network en relatoría, consultoría y coaching desde el año 2004, en Chile, Perú, Colombia, Ecuador, República Dominicana y Argentina

En el año 2020 fui director a cargo del Programa de Formación ACP (El arte del coaching profesional) junto a destacados profesionales del coaching ontológico en América Latina, donde llevo formando Coaches durante 19 años consecutivos

En el Área Organizacional, lideré proyectos como: Codelco (Chile), Endesa (Latinoamérica), HSBC (Perú), Cía. Minera Antamina (Perú), Minera Escondida y Spence (BHP Billiton Chile), Collahuasi (Chile), BBVA Argentina, En el año 2020 realicé la formación de Supervisión de Coaching,



Pablo Blank

Coach Ontológico certificado por The Newfield Network en Chile en 2009, Miembro PCC de la ICF (Internacional Coach Federation) con mas de 1600 horas acreditadas de experiencia en coaching

Trabajé como Coach en Programas de Formación en compañías como Pfizer, Johnson & Johnson, Merck, Volvo Argentina, HP, BBVA, Oracle, IBM y Santander entre otras.

Fuí profesor de Habilidades Gerenciales y Negociación en diversas Escuelas de Negocios, en Argentina y Perú. Asimismo fuí Supervisor a cargo de la formación de Coaches para Newfield Network Chile

Tengo mas de 20 años de experiencia en gestionar equipos en mi paso por diversas compañías. En Nación AFJP Argentina fuí Gerente Comercial y de Servicios al Cliente con 600 vendedores, telemarketers y personal de front-office a cargo, y 3 niveles de reporte.

Contactanos: contacto@newfield.cl / Nuestros site: www.newfield.la – www.coralmind.com



INICIA : Martes 5 de Agosto 2025
FINALIZA: Martes 9 de Diciembre 2025

Consúltanos en contacto@newfield.cl

