



Asociación  
Iberoamericana de  
Coaches Comerciales

# CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL AICC



[www.aicc-coaching.com](http://www.aicc-coaching.com)



**Asociación  
Iberoamericana de  
Coaches Comerciales**

“El COACH COMERCIAL de la AICC es un Experto en acompañar, Experto en Desarrollo Humano y Experto en Liberar Potencial, a favor de los Resultados Superiores de las Personas, los Equipos y las Organizaciones”.

Andrés R. Benavides  
Coach Presidente AICC



# CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL



- **PRACTITIONER EN COACHING COMERCIAL (21 horas):** Este Programa Certificado es pre-requisito para iniciar el proceso de Certificación como Coach Comercial. El aspirante a Coach hará un recorrido por las Bases, el Modelo de Desarrollo Humano y las Herramientas del Coaching Comercial de la AICC, enriqueciendo sustancialmente su visión y Liderazgo. El Practitioner logrará:
  - Un Claro conocimiento de qué es Coaching, cuáles son los actores de un proceso de coaching y cómo se inserta el Modelo de Desarrollo Humano de la AICC para maximizar los beneficios del mismo.
  - Conocer la importancia de integrar y equilibrar los diferentes ámbitos de la vida a fin de incrementar o alcanzar un resultado.
  - Comprender como se libera el Potencial del Ser Humano a favor de sus Resultados.
  - Verificar mediante la vivencia el poder de los principios del Coaching de la AICC y sus herramientas.
- **MÓDULO I: Coaching de Vida y Competencias de la ICF (14 horas):** Este modulo es la oportunidad de verificar la aplicabilidad de las Bases, el Modelo de Desarrollo y las Herramientas del Coaching Comercial de la AICC, en los escenarios de vida que requieren el acompañamiento del Coach. Profundizaremos en la vivencia del Modelo AICC. Aprenderemos además el valor de las competencias del Coach desde la mirada de la International Coaching Federation ICF y la Asociación Iberoamericana de Coaches Comerciales AICC. Al terminar este proceso el aspirante a Coach logrará:
  - Iniciar y concluir un proceso de coaching vida mediante los modelos de conversación aprendidos, las Bases y Modelo de Desarrollo Humano de la AICC.
  - Conocer y practicar las competencias del Coach desde el punto de vista de la ICF y la AICC.
  - Iniciar un proceso de coaching personal que seguirá vigente durante su certificación como Coach Comercial AICC.



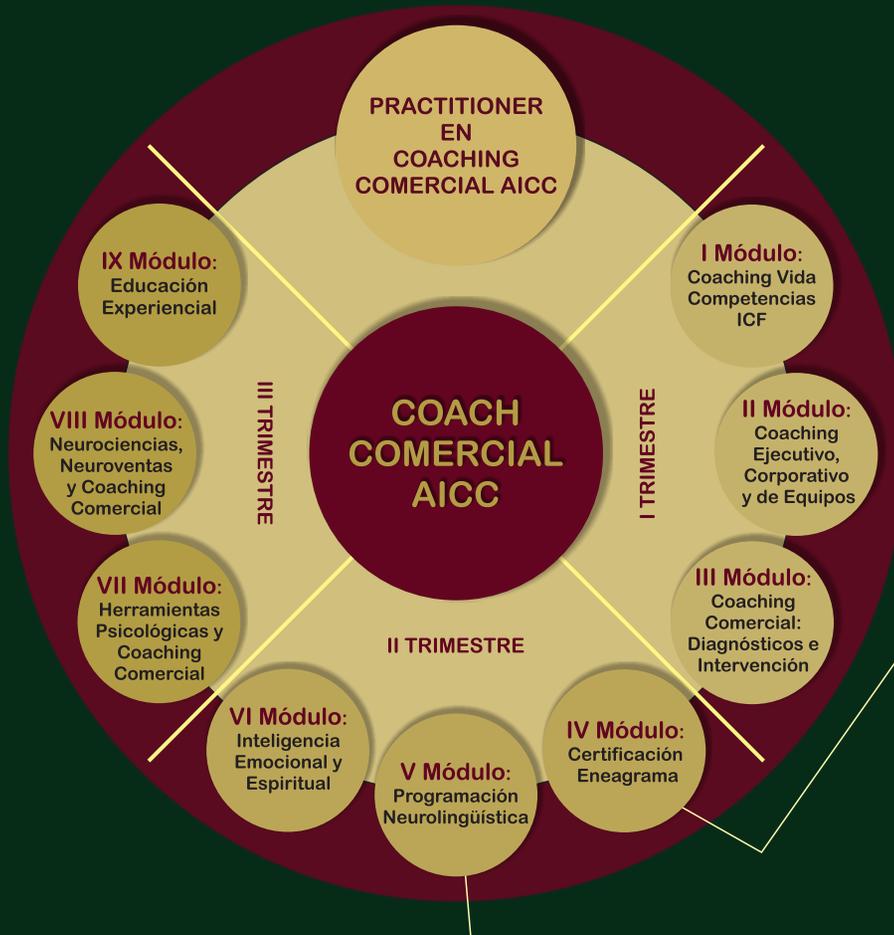
# CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL



- **MODULO II Coaching Ejecutivo, Corporativo y de Equipos (14 horas):** Después de aprender los principios del Coaching de Vida, es momento de reconocer que en el ambiente de lo comercial, encontramos también ejecutivos que lideran y conforman grupos y equipos al interior de su organización. Ellos deben ser entendidos desde una óptica diferente y por lo tanto presentaremos técnicas y conceptos que favorecen los procesos de intervención en estos ambientes. Superado este módulo el participante podrá:
  - Entender las particularidades de un proceso de coaching cuando se hace al nivel ejecutivo, de equipos o corporativo.
  - Diseñar estrategias de intervención que potencialicen los resultados del equipo, que favorezcan la relación entre Líder y Liderados y que generen sinergias poderosas al interior del equipo.
  - Entender y aplicar el concepto de transferencia insertándolo en el Modelo de Desarrollo Humano de la AICC.
- **MÓDULO III: Coaching Comercial, Diagnósticos e Intervención (14 horas):** Una máxima del Coaching Comercial de la AICC reza: *"lo urgente es lo que duele"*. Desde este concepto los futuros coaches aprenderán modelos de diagnóstico que permitan identificar rápida y eficazmente *"lo que duele"* al interior de un equipo u organización comercial, iniciando así un proceso de coaching serio y de resultados verificables. Terminado este proceso el futuro Coach logrará:
  - Aplicar el método de incidentes críticos al interior de un equipo comercial, identificando dimensiones de calidad y elementos de satisfacción que deban ser atendidos.
  - Conocer diferentes herramientas de diagnóstico que puedan emplearse en intervenciones breves o procesos de coaching de considerable duración.
  - Entender la importancia de conocer qué herramientas diagnósticas ofrece el mercado y cómo adherirse a ellas para potenciar el proceso de coaching o las intervenciones del coach.



# CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL



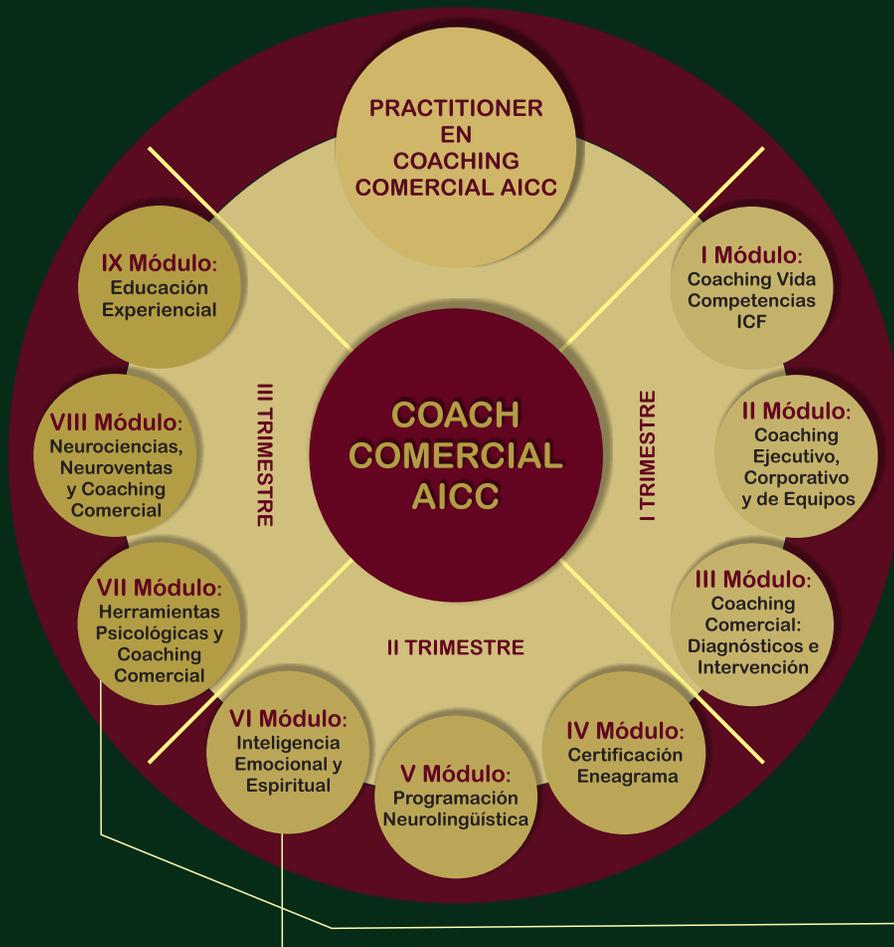
- **MODULO IV Certificación en Eneagrama Integral (24 horas):** El Eneagrama se usa cada día más por Psicólogos, Coaches y profesionales de todo el mundo. De la mano de expertos Internacionales, conoceremos esta herramienta como una alternativa profunda de autoconocimiento y desarrollo del Ser. Esta Certificación -abundante en contenidos y prácticas personales y grupales- amplía significativamente el espectro de intervención del Coach Comercial de la AICC, dinamiza sus procesos y le dota de herramientas de diagnóstico a todo nivel relacional. Finalizando esta certificación el participante podrá:

- Entender y aplicar el Eneagrama en su vida, relaciones personales y laborales.
- Aplicar el Eneagrama en el marco de un proceso de coaching vida, ejecutivo, corporativo o de equipos.
- Diseñar Estrategias de Desarrollo Humano a partir del conocimiento del Eneagrama.

- **MÓDULO V: PNL, Programación Neurolingüística (14 horas):** Las presuposiciones, técnicas y conceptos de la PNL son ampliamente valoradas por la AICC, incluso, los niveles de Practitioner y Máster en PNL son pre-requisitos para avanzarse como Coach Comercial en Grado Experto y Máster Coach Comercial. En este módulo comprenderemos la importancia de la PNL en un proceso de Coaching y como sus herramientas y conceptos se insertan en el modelo de desarrollo humano de la AICC. Finalizando este modulo el futuro Coach:

- Conocerá los Orígenes de la PNL y sus presuposiciones fundamentales.
- Entenderá cuáles son las herramientas de la PNL más conocidas y usadas en intervenciones de coaching comercial.
- Aplicará técnicas de PNL en sus procesos de coaching.





- **MODULO VI: Inteligencia Emocional e Inteligencia Espiritual (14 horas):** Contemplamos en este modulo los principios que se condensan en estas dos disciplinas del liderazgo y desarrollo humano. Además de hacer un claro recorrido sobre el valor fundamental de las emociones y la manera como ellas permiten acercarnos a lo que merecemos, también abordamos al Ser desde la espiritualidad y sus posibilidades de trascender y vivir con propósito. Finalizando este módulo, el participante logrará:
  - Reconocer los principios de la Inteligencia Emocional como parte fundamental de un proceso de coaching exitoso.
  - Entender y vivir las competencias de la Inteligencia Emocional.
  - Conocer los fundamentos de la Inteligencia Espiritual e identificar maneras de Cultivarla como individuos , grupos o equipos.
- **MÓDULO VII: Herramientas Psicológicas y Coaching Comercial (14 horas):** Es bien sabido que, por ejemplo, la PNL tiene sus origen en algunas líneas de la Psicología. Entonces, el coaching que usa a la PNL como herramienta, ya tiene sustentos de la psicología tras bastidores. Este módulo pretende resaltar el valor de algunas corrientes Psicológicas como fuentes de conocimiento y herramientas útiles en cualquier proceso de Coaching. Finalizando este programa el aspirante a Coach:
  - Conocerá las diferencias entre procesos de coaching y psicoterapéuticos.
  - Recorrerá las líneas más generales de algunas corrientes psicológicas (Cognitiva, gestáltica, transpersonal, etc) y de qué manera sus máximas y algunas de sus prácticas se integran al quehacer del Coach.
  - Tendrá clara la importancia de profundizar en conocimientos psicológicos y conductuales, a fin de garantizar profundidad en sus procesos.





- **MODULO VIII: Neurociencia, Neuroventas y Coaching Comercial (18 horas):** El creciente auge de las Neurociencias y la disponibilidad de sus hallazgos más recientes, nos invita a introducirnos en este mundo, por demás apasionante. En este módulo generamos conciencia sobre como el funcionamiento y estructura del cerebro facilita o no el logro de objetivos de cualquier índole. En ocasiones, el déficit estará a nivel de nuestras funciones cerebrales y el Coach deberá estar informado y contemplar estas posibilidades. Por otra parte, la aplicación práctica de los recientes descubrimientos en Neurociencia han generado nuevas teorías y técnicas en ventas y liderazgo que deben contemplarse en el desarrollo de determinadas actividades de coaching comercial. El futuro coach logrará en este modulo:

- Valorar a la Neurociencia como una disciplina que nutre de herramientas al Coach Comercial.
- Conocer trastornos de comportamiento o limitaciones que tienen origen en diferentes zonas cerebrales y que podrían requerir de la intervención de un profesional de la salud y de cuidados o actividades complementarias.
- Comprender que la Neurociencia y sus hallazgos facilitan el diseño de nuevas técnicas de venta, comunicación y liderazgo.

- **MÓDULO IX: Educación Experiencial (14 horas):** Compactamos aquí lo visto durante el proceso de certificación y demostraremos que, alejándonos de los modelos de comunicación que se atribuyen a un proceso de coaching, la capacidad de generar experiencias y metáforas vivas puede ser la mayor herramienta del Coach y la mayor fuente de aprendizaje y autoconocimiento del Coachee. Finalizando este evento el futuro Coach logrará.

- Encontrar en la Educación Experiencial alternativas dinámicas, novedosas e intuitivas para facilitar los despertares y movimientos en proceso de coaching.
- Comprender los fundamentos de la Educación Experiencial y aplicarlos en individuos, grupos, equipos y organizaciones.
- Diseñar estrategias de intervención desde la Educación Experiencial.



## ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS PARA COACHES AICC EN FORMACIÓN

Nuestros Coaches en Formación tienen la oportunidad de realizar, **sin costo alguno**, una serie de programas adicionales, que fortalecen su liderazgo y serán la pauta para que ellos mismos puedan desarrollar sus propios programas empresariales. Incluyendo al Practitioner, estos eventos suman 102 horas adicionales de estudio y son:

**Certificación en Liderazgo Transformacional AICC (21 horas):** El Practitioner en Coaching Comercial le enseñará cómo se libera el Potencial del Ser Humano. en Liderazgo Transformacional, el Coach aprenderá como Desarrollar al Ser Humano.

**Certificación en Liderazgo Trascendental AICC (21 horas):** Liderazgo Trascendental le enseña al estudiante cómo el Ser Humano puede Trascender elevando sus propósitos de vida y sin dejar de hacer lo que hoy hace.

**Convención AICC (3 días - 21 horas académicas):** Este evento es la máxima expresión de la misión de la AICC COACHING. Es una invitación a todos los estudiantes, clientes y amigos de la AICC, para que reunidos, podamos elevar nuestras relaciones; establezcamos lasos trascendentes de amistad y hablemos de liderazgo, coaching y emprendimiento entre otros temas. En este lugar nos acompañarán destacados profesionales y Coaches de amplísimas trayectorias, que compartirán su visión, conocimientos y habilidades.

**Seis (6) Programas de Formación de Alto Impacto (PFAI):** Un Programa de Formación de Alto Impacto es un evento de cuatro horas aproximadamente. En estos, los Coaches de la AICC ponen a prueba el Modelo de Desarrollo Humano de la Asociación. Son siempre oportunidades de desarrollo y todos giran al rededor de temas que son de interés especial: como las ventas, el emprendimiento, el servicio de atención al cliente, el estrés laboral, las relaciones al interior de los equipos y organizaciones, los tiempos de crisis, etc. Son eventos abiertos al público y cualquier persona con deseos de conocer a la AICC puede asistir.



**OPCIÓN A DIPLOMADO EN COACHING COMERCIAL:** Los eventos que hemos relacionado en este aparte componen el Plan 500 de la AICC; un Programa de Desarrollo al que pueden acceder personas que no desean certificarse como Coaches AICC, pero si beneficiarse de su Coaching y su Modelo de Desarrollo. Quienes asisten a todos estos eventos en un período de un año, podrán optar al Diplomado en Coaching Comercial. Para ello deben solicitar una evaluación que se cotiza por separado.



# CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL



**INFORMACIÓN ADICIONAL:** Además de las jornadas académicas del proceso de Certificación como Coach Comercial, el aspirante debe tener en cuenta los siguientes datos:

- Número total de Certificaciones: 5 + 1 Opcional.
- Número total de horas de formación: 598
- Número de horas Académicas Presenciales: 238 horas
- Horas de estudio personal: 180 horas (1-3 Lecturas requeridas por módulo)
- Horas de trabajo grupal: 60.
- Horas de práctica empresarial requeridas: 120 horas (con 75 puntos de satisfacción)
- Trabajos escritos: 12, uno por módulo y uno por cada Certificación.
- Exámenes de conocimiento: uno final.
- Duración promedio de la certificación: entre 12 y 18 meses (depende de prácticas).

## VALOR DE TU CERTIFICACIÓN COMO COACH COMERCIAL:

\$15.300.000 Pesos Colombianos o su Equivalente en Dólares. Pregunta por todas nuestras opciones de financiación, descuentos grupales, por pronto pago o Plan Referidos.

“Si realmente quieres hacer algo, encontrarás la manera.  
sí no, encontrarás la excusa” [CSF]

Para ser parte del próximo proceso de Certificación en tu Ciudad o País, escribe a la Asociación Iberoamericana de Coaches Comerciales:  
[info@aicc-coaching.com](mailto:info@aicc-coaching.com)



[www.aicc-coaching.com](http://www.aicc-coaching.com)

## INTENSIVO COACHING COMERCIAL AICC

Este Programa ha sido diseñado para Profesionales cuya situación laboral les impide sumarse al proceso de certificación convencional de la AICC. Es además el formato internacional de Certificación, respetando la política de la AICC de formar coaches de manera 100% presencial.

- Número de horas Académicas: 144 horas (una jornada académica mensual de 36 horas)
- Horas de estudio personal: 240 horas (2 - 3 Lecturas requerida por módulo)
- Horas de trabajo grupal: 24 (4 jornadas de 6 horas)
- Horas de práctica empresarial requeridas: 160 horas (con índice de satisfacción superior a 75 puntos)
- Trabajos escritos: diez, uno por módulo.
- Exámenes de conocimiento: 1 final.
- Duración promedio de la certificación: 4 meses académicos + tiempo de práctica.

Para ser parte del próximo proceso de Certificación en tu País, escribe a  
la Asociación Iberoamericana de Coaches Comerciales:  
[info@aicc-coaching.com](mailto:info@aicc-coaching.com)

