



*¿Sabes bien qué quieres?
¿Cómo hacer para alcanzarlo?
¿Cuál es el camino?
¿Te gustaría acompañar a otros?*

INTRODUCCIÓN al COACHING



Qué es - Para Qué sirve - Cómo utilizarlo

MADRID

Noviembre 2017 y Enero 2018



Ángel de Lope

Pionero y Líder en
España en esta metodología



Curso INTRODUCTORIO al COACHING SISTÉMICO-HS®

Aprende el arte de acompañar a los demás a
descubrir sus soluciones.

ÍNDICE

OBJETIVOS	3
CONTENIDO GENERAL	4
A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CURSO	5
METODOLOGÍA DE LAS SESIONES.....	6
VALOR AÑADIDO DEL CURSO.....	6
CERTIFICACIONES	7
CONTENIDO DETALLADO DEL MÓDULO	8
DIRECTOR y FORMADORES	9
EMPRESAS QUE HAN PROBADO ESTA METODOLOGÍA.....	134
ALGUNOS FEEDBACKS DE ALUMNOS.....	135
LUGAR, FECHAS y HORARIOS.....	16
INVERSIÓN y FORMA DE PAGO	16
DESCUENTOS y SUBVENCIONES	16
MÁS INFORMACIÓN y RESERVAS.....	177

OBJETIVOS

El Coaching es una de las herramientas más potentes que actualmente existen para lograr el crecimiento de las personas, los equipos y las empresas.

Su poder se basa en el **alineamiento** de las personas y todos los recursos para la consecución de sus objetivos. La metodología se resume en saber acceder a los obstáculos y favorecer los recursos para poder cambiar la posición interior y finalmente las acciones y resultados.

El proceso para ser coach está diseñado para poder **experimentar en primera persona** el entrenamiento para ordenar y enfocar nuestras propias realidades y relaciones.

Especialmente en momentos de incertidumbre como el actual, el Coaching es una herramienta de desarrollo que permite definir los **objetivos primarios** de nuestra vida y ordenar nuestras acciones hacia los mismos.

Con el aprendizaje que proporciona este programa podrás:

- **Aprender las bases y probar la eficacia** de unas de las herramientas más potentes en la actualidad para **acompañar a las personas** a la consecución de sus objetivos.
- Entrenar tus **habilidades** para la gestión del cambio.
- Vivir en primera persona los **efectos** del Coaching.
- **Aprender** las bases de un proceso de Coaching.
- **Comprender las dinámicas emocionales** que se mueven “por debajo de la superficie”.
- Incorporar herramientas para **mejorar las aptitudes** del liderazgo, comunicación y trabajo en equipo.
- Experimentar qué es salir de tu zona de confort para ir hacia la zona de aprendizaje, desarrollo y crecimiento.
- Adquirir las herramientas necesarias para poder realizar sesiones de coaching individuales y a equipos.
- **Mejorar** la capacidad de percepción y entrenamiento de la comunicación efectiva: lenguaje, cuerpo, tono y emoción.
- **Escucha activa:** Aprender a escucharte a ti mismo y a los demás.
- Aprender a **trabajar con la parte del cerebro** que más te ayuda en cada momento (consciente-inconsciente, acción-relación, lógica-abstracción)
- **Identificar las barreras** que actúan como frenos no visibles en cada momento.
- **Enriquecer** la profesión como consultor, asesor, ayudador, etc.
- Obtener un nuevo punto de vista en cuanto al grado de responsabilidad que te corresponde frente a lo que te ocurre.
- **Obtener la certificación** reglada en coaching por AECOP e ICF.

CONTENIDO GENERAL

Con este curso aprenderás:

1. **Qué es el Coaching**, en qué metodologías asienta sus bases, cuales son las similitudes y diferencias con otras prácticas de desarrollo.
 - El poder del lenguaje como herramienta de cambio y generación de realidad.
 - Habilidades y competencias del coach

Se estudiarán las características de un proceso de coaching y las herramientas del coach. Trabajaremos las fases y profundizaremos en el contexto y encuadre.

2. **Definición de objetivos.** La elección y formulación de los objetivos es un apartado fundamental dentro del proceso. El coach velará por mantener el objetivo principal presente a lo largo del proceso y aprenderá a acompañar al coachee o cliente a encuadrar sus objetivos principales y a manejar el lenguaje y la reformulación como elementos potenciadores.
 - El **compromiso** con los objetivos y las acciones consecuentes será el termómetro que medirá la intensidad del proceso. El coach es el encargado de testar los niveles de compromiso y coordinar la alianza con el cliente.

3. **Comunicación Efectiva.** Trabajaremos los diferentes elementos que influyen en la comunicación:
 - Lenguaje verbal, corporalidad, emoción y tono. Cada uno de estos elementos nos aportan información importante. El coach aprenderá a experimentar y tomar conciencia sobre su propia capacidad de alineamiento de estos elementos y practicará su capacidad de observación y captación de distintos registros.
 - Empatía: la importancia de poder sintonizar con otra persona, como elemento fundamental en una relación de confianza mutua.

Haremos prácticas para observar, en primera persona, la información que aportan a un mensaje cada uno de estos elementos así como para acercarnos a invitar al cliente a entrar en contacto con la información que le esté revelando su propio cuerpo o emoción.

4. **Escucha Activa y feed-back positivo.**
Estudiaremos los distintos niveles de escucha y practicaremos la escucha activa desde la perspectiva del coach.
 - Las preguntas como herramienta potente del coach. Los diferentes efectos de las preguntas abiertas o cerradas.

La labor del coach dentro del proceso para ir guiando y acompañando al cliente con sus preguntas y silencios.

Un buen feedback permite ser asertivo de forma efectiva: queremos aprender a decir lo que sentimos sin necesidad de culpar a nadie y, a la vez, obteniendo una respuesta constructiva por parte del coachee.

5. Construcción de futuro, cambio de observador, juicios y creencias.

Estudiaremos el proceso mediante el que construimos nuestra interpretación de la realidad.

- Las personas desarrollamos creencias que se almacenan en nuestro cerebro y que nos influyen positiva o negativamente. Para poder establecer un cambio de comportamiento o conseguir resultados diferentes en nuestro entorno, podemos detectar cuáles son las creencias que están dirigiendo nuestros actos y lo más importante: podemos confrontarlas y modificarlas para convertir creencias limitantes en posibilitadoras.

6. Aprendizaje y zona de confort

La realidad conocida por nosotros, sea negativa o positiva, es nuestra zona de confort. No podremos obtener resultados distintos, ni provocar cambios sino aprendemos a disfrutar y aprovechar del proceso de aprendizaje. Invitamos a salir de nuestra zona de confort y adentrarnos en nuestra zona de aprendizaje y desarrollo.

A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CURSO

Esta formación está dirigida a:

- Todas aquellas personas que quieran adquirir las habilidades, herramientas y competencias necesarias para ser un Coach con titulación reconocida por AECOP e ICF, y aprender a acompañar al coachee/cliente para que realice el cambio profesional o personal que requiera.
- Para cualquier otra persona que quiera incorporar la visión del coaching a su vida personal o profesional y las ventajas del coaching para mejorar las relaciones que mantiene en su día a día haciéndolas más ecológicas, fluidas y beneficiosas para todos.
- Formadores Consultores, Asesores, del ámbito del desarrollo personal y organizacional, de la planificación estratégica, del diseño organizativo, del control de calidad, de I+D+I,... que quieran aprender la visión del coaching para mejorar su posición y relaciones dentro la organización en la que están y/o su situación personal dentro de ella.

A todas aquellas personas relacionadas con los siguientes sectores:

- **CONSULTORÍA Y RRHH:** Pymes y Empresas Familiares: liderazgo y gestión eficiente de equipos, gestión del cambio, fusiones y adquisiciones, selección de personal, clima laboral, organización de departamentos, objetivos, equipos de proyectos, situaciones de crisis, conflictos entre áreas y roles...
- **MARKETING Y VENTAS:** Lanzamientos de productos, marca, planes de negocio, apertura de mercados, simulación de escenarios...

- **COACHING Y EMPRENDIMIENTOS:** Desarrollo y mantenimiento de talento, planes de carrera, reorientación profesional...
- **ACOMPañAMIENTO Y MEDIACIÓN:** Conflictos personales, relacionales y familiares; desarrollo y crecimiento personal.

METODOLOGÍA DE LAS SESIONES

Las sesiones presenciales incluyen:

1. Desarrollo de la teoría con multitud de ejemplos y vídeos de apoyo.
2. Ejercicios prácticos para facilitar la comprensión de los conceptos teóricos, familiarizarse con la metodología y su forma de aplicación.
3. Realización de sesiones prácticas de coaching en aula.
4. Análisis de todas las sesiones realizadas para comprender la metodología y la forma de aplicación. Cómo y cuándo aplicarse.

VALOR AÑADIDO DEL CURSO

El valor añadido de este curso es que:

- **Aumenta nuestro nivel de consciencia**, sobre la forma de procesar las informaciones conscientes e inconscientes que llegan al ser humano.
- **Aumenta la capacitación de los asistentes**, Coaches o Directivos, para conocernos y comunicarnos mejor con nosotros mismos y con las personas de nuestro entorno.
- **Aumenta la seguridad de los asistentes** al usar las aportaciones Sistémicas de Hellinger, para el desarrollo de la persona y de los equipos, en cuanto que trabajamos con casos reales presentados por los participantes, pudiéndose experimentar el cómo aplicarlos a la vida diaria de cada uno, tanto en el ámbito personal como en el profesional.

CERTIFICACIONES

Los asistentes recibirán un certificado expedido por "DS-Humano" que está reconocido por:

- AECOP (Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos) como parte del programa certificado para obtener la calificación como Coach Profesional y Sénior.
- La AEBH (Asociación Española de Constelaciones Bert Hellinger) como parte de la formación necesaria para acceder a miembro titular o didacta de la misma.
- ICF (International Coaching Federation) aprobado como parte del programa completo de Formación en Coaching ACSTH.



Ángel de Lope, profesor acreditado por la Hellinger Ciencia



El curso consta de 13h (10 horas presenciales + 3h de un proceso de coaching). Para la obtención del certificado es necesaria tanto una asistencia mínima del 90% de las horas lectivas presenciales, como haber realizado todos los trabajos prácticos y on line que se soliciten durante el curso.

CONTENIDO DETALLADO DEL MÓDULO

1. Presentación del programa
2. ¿Qué es el Coaching? Origen y aplicaciones.
3. Qué es un coach y qué no. Diferencias con otras profesiones de ayuda.
4. Aclarar cuáles son los objetivos del coaching. Propósito de los ejercicios o técnicas posibles.
5. Ética y estándares del coaching. La habilidad de ejercer.
6. Coaching y comunicación
7. Pasos de una sesión de coaching (Competencias). Elementos a tener en cuenta:
 - a. Generar contexto:
 - i. Empatía. Conexión emocional. Escucha activa
 - ii. Lenguaje claro. El poder de la palabra y del silencio.
 - iii. Disonancias entre palabras, tono y lenguaje corporal (Ejercicio práctico) - Línea directa entre emoción, acción y resultados.
 - b. Definir reto:
 - i. Zona de confort. Salir de la Zona de Confort.
 - ii. Visión, Objetivo y Estado deseado. - Responsabilidad.
 - iii. Tipos de preguntas. Para qué vs por qué.
 - iv. Permitir que el coachee describa la situación sin juicio (ejercicio práctico) - Definición de objetivos SMART (Ejercicio)
 - c. Detectar obstáculos. Aprendizaje:
 - i. Modelos Mentales. Cambio de observador. De creencias limitantes a creencias posibilitadoras.
 - ii. Juicios y Creencias. Que son. Como nos limitan. Como traspasarlos. (Ejercicio práctico).
 - iii. Preguntas que reflejan la escucha activa. Preguntar para desafiar supuestos del coachee. Cambios de etiquetas
 - iv. Resumir, para frasear, espejar, preguntar para aclarar (ejercicio práctico).
 - v. Identificar recursos del coachee para el aprendizaje.
 - d. Plan de Acción: Potenciar la declaración de compromiso.
 - e. Seguimiento. Invitar al coachee a moverse de su zona de confort:
 - i. Verificar avances realizados, al inicio de cada sesión e indagar sobre nueva situación.
 - ii. Repasar la información obtenida a lo largo de las sesiones. Confidencialidad.
 - iii. Dar y pedir feed-back en cada sesión. Agradecerlo
8. Resumen, conclusiones y valoración del programa

DIRECTOR y FORMADORES

ÁNGEL DE LOPE ALEMÁN - Director y Formador

Soy arquitecto de profesión con más de 30 años de experiencia en el mundo de la arquitectura, la empresa y las relaciones humanas.

También soy uno de los pioneros en España en el uso de Configuraciones Sistémicas como metodología, y en su aplicación en el Coaching Personal y Ejecutivo, creando mi propia metodología, la SISTÉMICA-HS®, para trabajar con Personas, Equipos y Organizaciones de una manera muy eficaz, rápida y con mínimo gasto de energía.



- Coach Sénior Profesional certificado por la Asociación Española de Coaching Ejecutivo y Organizativo (AECOP).
- Coach certificado Profesional (PCC) por la International Coaching Federation (ICF)
- Didacta en Configuraciones Sistémicas (Familiares, Organizacionales, Sociales, etc.) por la Asociación Española de Constelaciones Familiares Bert Hellinger (AEBH)

Conocí las Configuraciones Sistémicas en el año 1998, formándome en esta disciplina y otras complementarias, como la Hellinger Sciencia y el Coaching Sistémico, con los formadores más reconocidos nacional e internacionalmente.

Paralelamente enriquecí esta formación con otras técnicas como Psicoterapia, Psicocuerpo, Psicoemociones, Bodywork, Actives Meditations, Mindfulness, meditación Vipassana y Psicoterapia Transgeneracional.

Actualmente dirijo Desarrollo Sistémico Humano (DSH) una empresa dedicada al crecimiento y evolución de las personas, los equipos, las familias, las empresas, ... acompañándoles y ayudándoles a resolver sus problemas para que consigan sus objetivos de forma eficiente y sencilla.

Resido en Madrid donde también se encuentra la sede de DSHumano desde la que ofrecemos servicios de consultoría, asesoría, mentoring, Coaching Sistémico-HS® y Configuraciones Sistémicas-HS® a través de formaciones, cursos, talleres, conferencias y sesiones Individuales, tanto a personas como a organizaciones. Basado todo en la metodología "Sistémica- HS"®.



También imparto acciones formativas a pymes y grandes empresas por toda España, mostrando los beneficios que la Sistémica-HS® aporta a sus directivos, líderes, responsables y demás miembros.

Soy autor de los libros:

- “LA VISIÓN SISTÉMICA-HS®”. Un nuevo paradigma de las Relaciones Humanas, con los padres, la pareja, los hijos y los demás”, (3ª edición) editorial Letras de Autor en el que nuestro libro muestra una completa introducción a la Sistémica-HS en el ámbito de las relaciones humanas basada en la Hellinger Ciencia.
- “LIDERA, con la Sistémica-HS®, 360°” editorial Letras de Autor en el que enseño cómo motivar personas y equipos, a través de un INTERCAMBIO equilibrado entre lo que se da y lo que se recibe. Y cómo conseguir la EFICIENCIA con un ORDEN que permite utilizar la “energía” ecológicamente y conseguir los objetivos con mucho menos esfuerzo.

MERCEDES DIEZ SANCHEZ - Coordinadora y Formadora

- Estudios en Administración y Dirección de Empresas.
- Certificada en Coaching Sistémico HS® y Configuraciones Organizacionales
- Asesora Personal especialista en Educación de las Emociones en el ámbito organizacional.
- Instructora de Meditación Zen para empresarios.
- Formada en Constelaciones Sistémicas.



Actualmente desarrolla su actividad como:

- Departamento de Administración en la empresa Valdalguis SL, empresa familiar.
- Directora de Gestión y Administración en la empresa DShumano-CSSI
- Directora de Coordinación en la empresa DShumano-EI Olivo Zen.
- Coach Sistémico y Transpersonal.

JULIO CESAR DIAZ - Formador

- Doctor en Psicología por la Universidad Complutense.
- Licenciado en Ciencias Empresariales por el ICADE, Univ. Comillas.
- Master en Dirección Financiera IE (Instituto de Empresa).
- Master en Programación Neurolingüística (PNL)
- Diplomado en Coaching and Mentoring (THE OCM - Oxford Brookes University).
- Coach acreditado por: ICF como PCC; AECOP-EMCC como Coach Profesional Senior; ASESCO como Coach Profesional (CAC)
- Acreditaciones técnicas en: EMDR, EFT, Técnicas de Integración Cerebral (TIC), Coaching Sistémico de Equipos HS® (CSSI), Metodología BELBIN de Roles de Equipo, MBTI y Mediador Familiar.
- Experiencia (10 años) como Coach de Empresas Familiares, Coach Personal, Executive Coaching y de Equipos, así como Consultor de Productividad en diversos Sectores.
- Experiencia (20 años) en implementación ligada a Resultados de Competencias de Venta o Comunicación influyente, tanto ante el mercado, como ante el interior de la propia Organización Empresarial en cuanto generadora del Servicio al Cliente.
- Experiencia (20 años) en diseño de sinergias para implementar aumento de efectividad por:
 - Reducción de costes estructurados con mejora simultánea del liderazgo Sistémico de los Mandos, piramidal y transversalmente integrados.
 - Establecimiento efectivo del Programa de Formación interna de la Empresa, con sus propios Mandos y Técnicos, sin consultores externos como "profesores o monitores" (La "sabiduría" está dentro de la Organización).
- Experiencia (20 años) en la implementación funcional de las sinergias organizativas derivadas, de la compra, fusión o enajenación de activos empresariales.
- Experiencia Directiva como Director General, Director de Organización y Personal, Product Manager, Consultoría, Coaching y Profesor Universitario. Sectores: Banca, Seguros, Siderurgia, Nuevas Tecnologías, Farmacéutico, Seguridad, Supermercados, Consultoría, Enseñanza, Distribución Comercial, etc.



ELENA DIAZ BARRIGÓN - Formadora y Coach

- Coach Ejecutivo. Certificación en la Escuela Europea de Coaching (Madrid)
- Coach Profesional Senior Certificado por AECOP.
- Coaching Sistémico, Constelaciones Organizativas y Familiares por CSSI (Madrid).
- Coach Sistémico HS® de Equipos y Team Building, especializada en Empresas Familiares y Grandes Organizaciones.
- Coach de Equipos certificada por Líder-haz-go!
- Coach Ejecutiva de Directivos de Empresa.
- Coach personal y Familiar en *Centro de Atención Temprana Altea*.
- Colaboradora y Formadora en DShumano.
- Acreditaciones en: *Practitioner P.N.L*, *Análisis Transaccional*, *Personality and Preferente Inventory (PAPI)*, *360º Feedforward*, *Análisis Transaccional*, y *TDA Team Diagnostic Assessment (USA)*
- Licenciada en Comunicación por la Universidad San Pablo CEU. Master en Dirección de Recursos Humanos. Graduada en Artes Escénicas: Especialista en comunicación, escenificación y *role play*.



Experiencia Profesional y Docente:

Su trayectoria vincula su amplia experiencia en el Desarrollo Personal y Entrenamiento Emocional, con la aplicación práctica del Coaching Ejecutivo en Grandes Organizaciones y Empresas Familiares, desempeñando esta labor como formadora y creadora de talleres exclusivos de Liderazgo y Motivación así como de Directora de RRHH.

Formadora en Coaching Ejecutivo en *El Instituto de Potencial Humano (IPH)*, Co-fundadora de Experiencia Quantum y Creadora de talleres de Cambio Cultural y Pertenencia. Imparte cursos de Coaching Sistémico, Gestión de Personas y Habilidades Directivas, Motivación y Nuevos Métodos de Venta: *Happy Vending*. Desarrolló actividades en: Yelmo Films (Directora de RRHH), Prosegur (Gerente RRHH Madrid), Banco Sabadell-Guipuzcoano, Farmalíder, Caja Madrid y con clientes profesionales de diversos sectores.



MAITE VALLET OCHOA - Formadora y Coach

- Licenciada en Economía y Empresa, UIC.
- Coach Ejecutivo. Especialista en Coaching ejecutivo (individual y de equipos),
- Certificada en coaching Sistémico y configuraciones organizacionales. Practitioner en PNL. Post grado en coaching Deportivo. Especialidad Coaching Comercial.
- Formadora en Habilidades Directivas, Actitud e Inteligencia Emocional, Gestión de las Personas, Temáticas Comerciales y Coaching.
- Colaboradora y Formadora en DShumano.
- Consultora Asociada de Barna Consulting Group y Socia Directora de Barna Coaching Group (del mismo grupo)



Experiencia docente: Profesora en UAB, Master de Comercio y Distribución Internacional; Módulo: Habilidades Directivas, Coaching y Liderazgo. Profesora de Master de RR.HH. en BGB School; Dirección y Liderazgo; Gestión de las Personas. Talleres de coaching y colaboraciones puntuales CEU-UAO. Imparte cursos de Calidad de Servicio, Fidelización de Clientes, La Importancia de las Actitudes y Motivación y colabora en el curso de Coaching Sistémico y Configuraciones Organizacionales individual y de equipos, reconocido por AECOP e ICF como formación continua CCE.



EMPRESAS QUE HAN PROBADO ESTA METODOLOGÍA



ALGUNOS FEEDBACKS DE ALUMNOS

Este curso, más que enseñarte una nueva herramienta de coaching, te inculca una metodología de trabajo que facilita la comprensión del conflicto de manera holística, que permite la visualización de un nuevo equilibrio, que busca un resultado ecológico. Las leyes sistémicas aportan un conocimiento muy valioso, aclarador y práctico.

ADRIÁN POLEGRE
Máster Coach

Enhorabuena por el curso, y por tu trabajo. Mi intuición me decía que algo importante podía aprender contigo, pero me he traído mucho más de lo que fui a buscar. Gracias. Creo que Hellinger ha formado un gran sistema.

LOURDES VIGUERA
Responsable RRHH - Grupo GUREAK

Un curso altamente enriquecedor a nivel personal y profesional. En el primer caso porque te permite ampliar el enfoque y el nivel de consciencia. En el segundo, porque te enseña a utilizar una metodología que contempla todas las variables que intervienen en cualquier problema desde un punto de vista dinámico y operativo, gracias a la teoría sistémica sobre la que trabaja.

NOEMÍ GALINDO
Directora General CUESTIONA CONSULTORES, S.L.

Una de las cosas que más sorprende en las sesiones de Coaching Sistémico son los resultados claros y poderosos ante la aparente sencillez del proceso. Realmente sobrepasó con creces mis expectativas. Ha revolucionado mi manera de hacer coaching y trabajar en las sesiones individuales. Es sin duda, en mi proceso formativo, el trabajo que más me ha aportado.

ÁNGEL CÁRCAR MUERZA
Director General METACOACHING - Coach

...Ha sido emocionante, clarificador de muchos aspectos que permanecen ocultos en las conductas personales y organizacionales... es muy útil para la vida personal y profesional...

EMILIO JOSÉ MEDINA RUIZ
Coach de Equipos

Fascinante y absolutamente imprescindible para entender y entenderse. Rápido y efectivo. Explicado con claridad y sobriedad, ejemplos suficientes y concretos. Altamente recomendable.

RAFAEL SAIZ
Coach-Ingeniero - Director de Alianzas Estratégicas

LUGAR, FECHAS y HORARIOS

OnLine + Presencial

- Parte on line: El 24 de Noviembre de 16 a 19 horas y el 25 de Noviembre de 10 a 13 horas.
- Presencial: El Jueves 18 de Enero de 16 a 20 horas.

INVERSIÓN y FORMA DE PAGO

Precio del curso: 390€ + 200€ de matrícula

El pago de la matrícula garantiza la reserva de plaza (*). En este precio no está incluido el IVA.

Los pagos se harán en la cuenta: 2100 4596 44 02 00150234, a nombre de "DSHumano-Organizacional", especificando tu nombre y fecha curso.

(*) Anulaciones:

- Si decides anular tu inscripción, te devolvemos el 80% del importe abonado si lo comunicas en un plazo no inferior a 20 días del inicio del curso.

DESCUENTOS y SUBVENCIONES

Descuentos sobre el precio del curso:

- 15% para inscripciones realizadas 60 días antes del comienzo del curso.
- 10% para inscripciones realizadas 40 días antes del comienzo del curso.
- 5% para inscripciones realizadas 20 días antes del comienzo del curso.
- 10% para socios de ICF, AECOP, ASESICO o AEBH.
- 10% para personas en situación de desempleo.
- 50% para repetidores de este mismo curso.

Los descuentos son ACUMULABLES siempre y cuando no se supere el 25% de descuento acumulado. INFÓRMATE de las condiciones

Subvención:

- Si eres trabajador en activo, contratado por una empresa que cotice a la Seguridad Social, puedes beneficiarte de una importante subvención sobre el precio del curso. Para más información, preguntanos condiciones.



MÁS INFORMACIÓN y RESERVAS



Mercedes Díez Sánchez
Socia-Directora de Coordinación
Tel.: 625 386 393
mercedesdiez@dshumano.com
www.dshumano.com



Lorena Gil Fortes
Coordinadora de DSH
Tel.: 697 980 641
lorenagil@dshumano.com
www.dshumano.com