

# Curso de Coaching Nutricional, Comunicación y Emprendimiento

Del 1 de Octubre al 20 de Diciembre 2020

EDICIÓN ESPECIAL – 12 PERSONAS

Aprende a lograr con éxito el cambio de tus pacientes,  
impacta en tus sesiones y charlas de nutrición  
y ponle rumbo a tu futuro de una forma brillante.

DOSSIER INFORMATIVO

**Contenido:**

1. Introducción .....	3
2. ¿A quién va dirigida la Formación? .....	5
3. Objetivos .....	5
4. Programa del Curso.....	6
4.1 Contenido Módulos.....	6
5. Metodología .....	10
6. Calendario del curso.....	11
7. Equipo Docente .....	12
8. Información y matriculación.....	13
9. Reservas, precios y modalidades de pago .....	14
9.1 Reservas .....	14
9.2 Precios.....	15
9.3 Modalidad de pago .....	16
9.4 Otros .....	16

## 1. Introducción

Lograrás combinar de una manera eficaz y efectiva tu formación académica-científica con habilidades para alcanzar el éxito de tus consultas poniéndote en la piel de las personas.

Aprenderás a hacerlo tanto de forma presencial como online. Y descubrirás como diferenciarte para conseguir clientes, ayudarles y ser un referente en tu profesión.

### Coaching Nutricional, ¿Para qué me sirve?

- Vas a adquirir las mejores herramientas para alcanzar el éxito con tus pacientes.
- Lograrás identificar sus objetivos, motivarles, trabajar emociones, pensamientos e impactar en ellos para ayudarles a conseguir lo que se propongan.
- Aprenderás a incrementar tu seguridad en tus sesiones de nutrición-wellness y con ella tus futuros ingresos.

### Charlas-Seminarios que generan impacto

Saber comunicar es fundamental en el mundo profesional y en el mundo de la salud. Debemos ofrecer mensajes de Nutrición aplicables al mundo real. Sin embargo, hablar en público o en redes sociales produce cierto miedo, pánico escénico, muchos nervios y no terminar de conectar con su audiencia.

Aprender a comunicar y crear impacto en tu audiencia te permitirá vender tus servicios y que la población modifique hábitos que les permitan alcanzar su máximo bienestar.

### ¿No sabes cómo diferenciarte del resto?

“Si no eres uno más, eres uno menos” Tener conciencia de quien eres y quien quieres ser te ayudará a ver tus talentos y tu potencial. Con esa base podrás diseñar tu estrategia y dar forma a tu **marca personal** para dar visibilidad a tu perfil y proyectos o trabajo. El objetivo será mejorar como profesional, potenciar oportunidades laborales y ser un referente.

### ¿Te gustaría tener más clientes?

Nuestra forma de contactar con nuestros clientes ha cambiado en los últimos días de forma increíble. Ya no solo valen las consultas que tenías presenciales ahora tienes que conquistar a tus clientes/pacientes de forma online. Aprenderás a ofrecer tus Servicios, a desarrollar tu producto y a darle una proyección a tu futuro.

**BONUS ESPECIAL- Mentorías individuales.**

La exclusividad de este curso incluye una mentoría individual por módulo. Tu mentor será un referente. Tendrás apoyo y acompañamiento generando un vínculo de confianza. El apoyo de un mentor te orienta a nivel profesional, de desarrollo y acción. Y te permite descubrir lo mejor de ti e impulsarte hacia tus metas

**PROGRAMA EXCLUSIVO Edición especial para 12 profesionales**

**¡APUNTATE AHORA A ESTA EDICIÓN EXCLUSIVA!**

## 2. ¿A quién va dirigida la Formación?

Para todos los profesionales que tengan que trabajar con personas en el ámbito de la salud y quieran alcanzar la excelencia en su comunicación y en el éxito de sus clientes.

Dirigido principalmente a:

- Alumnos/as o graduados/as en el Grado de Nutrición Humana y Dietética (NHyD)
- Alumnos/as o graduados/as en el doble Grado de Farmacia y NHyD.
- Técnicos superiores en Dietética

Otros:

- Técnicos deportivos, instructores, entrenadores personales, fisioterapeutas, licenciados en Cc. de la Activ. Física y Deporte y/o especialistas en salud que desee integrar nuevas herramientas de desarrollo profesional.

## 3. Objetivos

Este programa es para ti si:

- Sientes miedo cuando tienes que empezar un proceso con un cliente. Miedo a equivocarte.
- Te esfuerzas pero no destacas por encima de la competencia a pesar de sentir que técnicamente estás preparado sobre el tema.
- Te sientes ridículo cuando tienes que hablar por la pantalla. Sientes que te faltan herramientas para captar la atención.
- No sabes cómo mantener la motivación de tu cliente, medir sus resultados y generar el cambio que buscaba alcanzar con tu ayuda.
- Necesitas captar más clientes e incrementar tus ingresos. Crees que con tu válida preparación no llegas a demasiadas personas y crees que podrías ayudar a más.

¿Qué conseguirás?

- Superarás las dificultades que supone pasar de la teoría a la práctica con éxito
- Aprenderás conceptos, metodología y herramientas de Coaching, Inteligencia Emocional y PNL.
- Practicarás y conocerás las técnicas más eficaces para combinar el Coaching Nutricional en tus Servicios de Salud o entrenamiento y lograr el éxito, el cambio y la constancia de tus clientes.
- Ganaras seguridad y confianza para hacer consultas eficaces, motivadoras y que generen cambio
- Impactar en tus consultas, redes sociales y formaciones.

- Diferenciarte de tu competencia con charlas únicas.
- Aprender a vivir de tu profesión.
- Alcanzar la excelencia en tu relación con los clientes.
- Desarrollar tu negocio online.
- Ser un referente en tu profesión.

## 4. Programa del Curso

El curso está compuesto por tres módulos que suman **más de 100 horas**.

Las horas estarán repartidas de una manera aproximada como se indica en la siguiente tabla:

Módulo	Sesiones Grupales online	Trabajo y Ejercicios Prácticos	Tutorías	Mentorías Individualizadas
Coaching Nutricional y Gestión de Consultas	30 h	30 h	Las necesarias para resolver dudas	1 h
Comunicación en Nutrición y Marca Personal	6 h	14 h	Las necesarias para resolver dudas	1 h
Emprendimiento - Desarrollo de Negocio	6 h	14 h	Las necesarias para resolver dudas	1 h

Tabla 1. Resumen módulos y horas.

### 4.1 Contenido Módulos

#### MÓDULO 1. Coaching y Gestión de la Consulta

##### Unidad 1.1. HISTORIA Y CONCEPTO DE COACHING.

1. ¿Qué es Coaching? "Sacar la mejor versión de nosotros mismos"
2. Tipos de Coaching.
3. Las 11 competencias clave en Coaching según la ICF
4. La importancia de las metas
5. Estado Actual y estado deseado
6. ¿Qué es el modelo GROW?
7. Objetivo SMARTER
8. Cuestionario de la buena formulación de objetivos.
9. La importancia y la forma de medir resultados
10. El poder de las preguntas
11. Definición del objetivo
12. La Alianza y Compromiso del Nutricionista-Coach-y coachee

### Unidad 1.2. ALIMENTACIÓN Y CREENCIAS.

Identificación de creencias. Cambio de creencias limitantes.

1. ¿Qué es una creencia?
2. ¿Cómo se originan las creencias?
3. Fórmula para la identificación de creencias
4. Proceso de cambio de creencias
5. Creencias-Deporte y Nutrición
6. Cambio de creencias

### Unidad 1.3. HERRAMIENTAS BÁSICAS DEL COACH NUTRICIONAL

1. La figura del Coach.
2. Patrocinio.
3. Efecto Pigmalión.
4. Herramientas de motivación. ¿Qué es la motivación? Teoría de la Motivación Autodeterminada (TDA). Teoría de Maslow. Escribe 100 deseos. El miedo al fracaso
5. Herramientas de autoconocimiento del paciente. Inteligencia Emocional. Actitud Positiva. Gestión del cambio. Resistencia al cambio. Zona de confort. Romper las cadenas.
6. Herramientas para potenciar la autoestima y la asertividad
7. Herramientas para la gestión eficaz del miedo
8. Dialogo interno-saboteador

### Unidad 1.4. ALIMENTACIÓN CONSCIENTE.

1. Mindfulness y alimentación.
2. Alimentación consciente vs alimentación inconsciente
3. Toma de conciencia y autoconocimiento.
4. Los metaprogramas de la atención. Ejercicio de alimentación consciente.
5. Mindful eating en la consulta
6. Hambre física y hambre emocional
7. Los 7 tipos de hambre

### Unidad 1.5. PROTOCOLO DE TRABAJO.

1. Entrevista motivacional
2. Coaching Nutricional en la consulta. Objetivo. Identificar “tengo que”, “quiero”.
3. ¿Cómo medir los resultados?
4. Claves para combinar Coaching y Asesoramiento Nutricional.
5. Dinámicas: rueda de la alimentación, diario de hábitos, evaluar tu situación, balance de logros, detectar indicadores,. Asesoramiento Nutricional: guía nutricional, healthy plate, recetas, técnicas culinarias, menús orientativos.
6. Diseño del plan de acción del cliente
7. Ejemplo. Deportista. Madre de familia. Etc.

### Unidad 1.6: INTRODUCCIÓN Y HERRAMIENTAS DE LA PNL.

1. ¿Qué es la PNL?
2. Los 4 pilares de la salud
3. La necesidad de autoconocimiento y motivación del paciente
4. Empowerment
5. Diseña tu estado de referencia.
6. Miedos. Causas visibles y no visibles que nos impiden avanzar.

### Unidad 1.7. INTELIGENCIA EMOCIONAL.

1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
2. Actitud positiva y actitud proactiva
3. Las 5 claves de la inteligencia emocional
4. Gestión del cambio
5. Autoestima. Asertividad
6. El impacto del estrés y las emociones en la comida.

### Unidad 1.8. LA CONSULTA ONLINE Y EL MÉTODO SHAIN.

1. Claves para conseguir el cambio a distancia
2. Realiza un buen diagnóstico.
3. Aprende a diferenciar qué necesita nuestro paciente.
4. Practica el método shain en tus consultas
  - Nutrición Inteligente
  - Hobbies & Ejercicio físico
  - Actitud Positiva- Habilidades para liderar tu estilo de vida
  - Sleep & Relax
  - Imagen Personal. Autoconocimiento y autoestima
5. Adherencia al tratamiento
6. Herramientas y ejercicios prácticos.

## **MÓDULO 2. Comunicación y marca personal**

### Unidad 2.1. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE.

1. Cómo hacer una entrevista que cause impacto
2. Habilidades de comunicación con el paciente. Fases.
3. Comunicación asertiva, escucha activa y feedback: Poderosa herramienta.
4. Rapport y metamodelo del lenguaje. Herramientas PNL.
5. Comunicación verbal y comunicación no verbal
6. Lidera tu comunicación personal. Metamodelo del dialogo interno.
7. Descubre tu propio estilo cómo comunicador
8. Dinámicas y paso a la acción. Ejercicios prácticos

### Unidad 2.2. CONFERENCIA, TALLER O FORMACIÓN DE NUTRICIÓN.

1. Protocolo previo a una charla-taller que deje impacto.
2. Estructura una charla-taller de Nutrición
3. Impacta en tu audiencia con técnicas de PNL
4. Encontrar tu propuesta de valor y convertirla en un mensaje potente
5. Cómo captar y mantener la atención. Herramientas.
6. Construir storytelling y crear historias
7. Gestionar los nervios al hablar en público
8. Dinámicas para el paso a la acción.

### Unidad 2.3. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE LA PANTALLA. MARCA PERSONAL.

1. Cómo crear impacto a través de la consulta online y redes sociales.
2. EL papel de la videoconferencia en la consulta online
3. Pitch. Presentación de nuestros servicios de manera efectiva
4. Marca Personal. Descubre lo especial que hay en ti
5. Dale valor a tus servicios y a tu trabajo.
6. Estrategia y visibilidad.

## MÓDULO 3. Emprendimiento y Desarrollo de Negocio

### Unidad 3.1. LOS 5 ERRORES QUE NO SE DEBEN COMETER AL EMPRENDER

#### Unidad 3.2. LIDERAZGO

1. Valores de un líder en emprendimiento
2. Gestión del tiempo.
3. Networking y creación de alianzas
4. Motivación y Automotivación.

#### Unidad 3.3. ESTRATEGIA

1. Misión y Visión de tu empresa.
2. Análisis de tu entorno
3. Nicho de Mercado.
4. Plan de Acción
5. Modelo CANVA
6. DAFO

#### Unidad 3.4. MARKETING Y VENTAS

1. Estudios de Mercado
2. Acciones de Marketing
3. Elevator Pitch
4. KPIs. Medidores de resultados.

Nota: El Contenido de los módulos podrá sufrir pequeñas variaciones .

## 5. Metodología

La propuesta que se hace en la metodología del curso es totalmente online y de la siguiente manera:

### Documentación del Curso

Se enviará en formato pdf la documentación con la información de todos los módulos al inicio del curso.

### Sesiones de Formación Grupales

Los alumnos accederán mediante un enlace que se les enviará a una sesión online donde estarán todos los integrantes del curso. Fundamentalmente serán en el Módulo de Coaching Nutricional.

Serán durante dos fines de semana (sábado-domingo), ver calendario del curso.

### MasterClass

Serán similares a las anteriores pero de una duración aproximada de dos horas y en principio los jueves marcados en el calendario del curso.

### Learning by Doing

Se propondrán actividades muy prácticas y enfocadas en pasar a la acción para poner en práctica todo lo que se aprenda.

### Tutorías

El alum@ podrá solicitar todas las tutorías que necesite para aclarar temas relacionados con la teoría y las actividades propuestas en los módulos.

### **BONUS Mentorías personalizadas**

Un gran regalo de este curso es las mentorías personalizadas de 1 hora que cada alumno puede tener, en cada uno de los módulos.

### Examen por módulo

Se realizará un examen por módulo para evaluar el nivel de aprendizaje adquirido por el alumno.

## 6. Calendario del curso

Las fechas de realización previstas se detallan en el siguiente calendario:

**Octubre**

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	31	

**Noviembre**

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						

**Diciembre**

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	31			

 Inicio y envío de toda la documentación

 Sesiones Grupales Coaching Nutricional (Sábados 9:00 a 20:00 y Domingo 9:00 a 14:00)

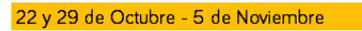
 Masterclass Comunicación Nutricional y Marca Personal (Jueves 18:00 a 20:00)

 Masterclass Emprendimiento - Desarrollo de Negocio (Jueves 18:00 a 20:00)

 Entrega final de actividades y finalización del curso

 1 de Octubre

 17 y 18 de Octubre - 14 y 15 de Noviembre

 22 y 29 de Octubre - 5 de Noviembre

 19 y 26 de Noviembre - 3 de Diciembre

 20 de Diciembre

Nota: Estas Fechas están sujetas a cambios que se avisarán con la suficiente antelación por parte del equipo docente

## 7. Equipo Docente

### María Muñoz Yuste



- **Nutricionista y Coach experta en pérdida de peso y cambio de hábitos ayudando a las personas a liderar su estilo de vida.**
- Colegiada MAD00187
- **Directora de Shain Nutrición Premium.**
- Diplomada en Nutrición Humana y Dietética. U. San Pablo CEU Madrid. Primera Promoción.
- Licenciada en Ciencia y Tecnología de los Alimentos. U. Complutense de Madrid.
- Certificado Universitario en Coaching Nutricional por la U. Isabel I.
- Nutrición Deportiva. Por el ICNS INSTITUTO Formación avanzada en ciencias de nutrición y salud.
- **Más de 15 años** en el mundo de la Nutrición y el desarrollo personal
- Ha trabajado la **nutrición con equipos y directivos de empresas saludables** como Banco Santander, La Caixa, AECOM, ALD Automotive, CGI, Heineken, Philips, Cisco, ALLIANZ, Fundación La Caixa e INTIMINA. Y en los Centros Deportivo Holmesplace La Moraleja y Palacio de Hielo.
- Ha llevado procesos de Nutrición con excelentes resultados con **Directivos, Empresarios, Artistas del mundo de la música, Actores**, entre otros. En definitiva, personas que necesitan sentirse bien y liderar su estilo de vida.
- Sus clientes la recomiendan en sus sesiones individuales y formaciones de Nutrición por **contagiar profesionalidad, posibilidad de cambio y máxima inspiración.**
- Su **lado solidario** en la Nutrición lo ha puesto en marcha con la AECC (Asociación Española contra el cáncer) y con ASPAYM (Asociación de paraplégicos y minusválidos)
- En 2019 gracias a todas estas experiencias **desarrolló el método Shain Nutrición.** Un método que incluye 5 hábitos para liderar tu estilo de vida.

## Rubén Álvarez de Propios



- **Facilitador** y Profesor en el Curso de Coaching Nutricional, Comunicación y Emprendimiento.
- Experto en planificar, organizar, liderar y controlar proyectos en busca de la excelencia del cliente.
- Executive MBA. EAE Business School.
- Grado en Ingeniería Civil. Universidad de Salamanca.
- Ing. Técn. de Obras Públicas, Hidrología. Universidad de Salamanca.
- Máster en Coaching Directivo-Deportivo y Psicología del Alto Rendimiento. Unisport Management School.
- **Co-fundador de Shain Nutrición Premium** y MasQueDieta.com
- **Más de 8 años** en el mundo del emprendimiento y el Wellness.
- **Más de 17 años** en el mundo de la Ingeniería Civil. Trabajando en proyectos internacionales en Kuwait, Arabia Saudí, Qatar, Portugal, Italia, Turquía, Georgia, Alemania, Noruega, Suecia y Perú.
- Colaborador y co-creador de **más de 50 Talleres/Charlas** de Nutrición y Motivación, para el Banco Santander, CGI, ALDAutomotive y Fundación La Caixa entre otros.
- **Más de 11 años** en la Organización de eventos deportivos como Ciclo-Marchas de Mountain-Bike.
- Change Champion Leader, creador del "Happiness Team", "CFD's - 3D Model Group" y co-creador del "Grupo de Sostenibilidad" en su etapa en AECOM Spain.

## 8. Información y matriculación

Para cualquier información referente al curso puedes contactar de la siguiente manera:

Maria Muñoz Yuste: [maria.my@shainnutricion.com](mailto:maria.my@shainnutricion.com) - 653 97 62 79

Rubén Álvarez de Propios: [rubenalvarezdepropios@shainnutricion.com](mailto:rubenalvarezdepropios@shainnutricion.com) - 649 90 65 54

Administración/Información: [info@shainnutricion.com](mailto:info@shainnutricion.com)

## 9. Reservas, precios y modalidades de pago

### 9.1 Reservas

El curso es para un grupo muy reducido, por lo que se adjudicarán las plazas por riguroso orden de inscripción, dando preferencia a los que elijan el curso completo (3 módulos), luego 2 módulos y finalmente 1 módulo.

La reserva de plaza se entenderá realizada, cuando el alumn@ haya ingresado 100€, que después se descontarán del coste total del curso.

## 9.2 Precios

### COSTE REAL DEL CURSO SIN BONIFICACIONES Y DESCUENTOS

<b>Curso Completo</b>	<b>2.375,00 €</b>
Módulo 1. Coaching y Gestión	1.625,00 €
Módulo 2. Comunicación y Marca Personal	375,00 €
Módulo 3. Emprendimiento y Desarrollo de Negocio	375,00 €

### COSTE DE EDICIÓN ESPECIAL DEL CURSO

**-50%**  
descuento

	Antes 31 Agosto	Antes 15 Septiembre
Reserva de Matrícula*	100,00€	
<b>Curso Completo</b>	<b>1.187,50 €</b>	<b>1.365,63 €</b>
Módulo 1. Coaching y Gestión	934,38 €	1.074,53 €
Módulo 2. Comunicación y Marca Personal	215,63 €	247,97 €
Módulo 3. Emprendimiento y Desarrollo de Negocio	215,63 €	247,97 €

### DESCUENTO ADICIONAL COLEGIACIÓN O PRONTO PAGO\*\*

**-20%**  
EXTRA

	Antes 31 Agosto	Antes 15 Septiembre
Reserva de Matrícula*	100,00€	
<b>Curso Completo</b>	<b>950,00 €</b>	<b>1.092,50 €</b>
Módulo 1. Coaching y Gestión	747,50 €	859,63 €
Módulo 2. Comunicación y Marca Personal	172,50 €	198,38 €
Módulo 3. Emprendimiento y Desarrollo de Negocio	172,50 €	198,38 €

\*Se descontará del coste total del curso

\*\*Pronto Pago se refiere al pago íntegro del curso en un solo pago

Descuento extra del 20% para:

- Colegiados/as o precolegiados/as Colegio Nutricionistas, aportar carnet o acreditación.
- Pronto pago del curso en un solo pago.

### Bonus EXTRA

- 1 Mentoría personalizada Módulo 1. Coaching Nutricional y Gestión de Consulta. **Valorada en 120,00€**
- 1 Mentoría personalizada Módulo 2. Comunicación y Marca Personal. **Valorada en 120,00€**
- 1 Mentoría personalizada Módulo 3. Emprendimiento y Desarrollo de Negocio. **Valorada en 120,00€**

### 9.3 Modalidad de pago

Transferencia bancaria, indicando nombre y apellidos, curso completo ó módulos, a la cuenta:

**BANKINTER IBAN: ES08 0128 0080 1401 0001 9475**

#### Pago a plazos:

Hay la posibilidad de realizar el pago a plazos, en un máximo de 6 meses, sin coste adicional.

	Coste	Pago mensual (descontada matrícula)			
		3 meses	4 meses	5 meses	6 meses
<b>Antes del 31 de Agosto</b>					
Curso Completo - Edición Especial	1.187,50 €	362,50 €	271,88 €	217,50 €	181,25 €
Curso Completo - Edición Especial - Colegiación	950,00 €	283,33 €	212,50 €	170,00 €	141,67 €
<b>Antes del 15 de Septiembre</b>					
Curso Completo - Edición Especial	1.365,63 €	421,88 €	316,41 €	253,13 €	210,94 €
Curso Completo - Edición Especial - Colegiación	1.092,50 €	330,83 €	248,13 €	198,50 €	165,42 €

Condiciones:

- **Cancelaciones:** si algún alumno quisiera cancelar su plaza, se le devuelve la matrícula y cualquier pago que haya realizado, siempre que avise con *al menos 30 días* antes del inicio del curso. Si el anuncio de la cancelación ocurriera después de esa fecha y antes del comienzo del curso, se le retendría el importe de la matrícula y se devolverá el resto.
- Maria Muñoz Yuste se reserva el derecho a cancelar cualquier curso por causas no previstas y el alumno/a recibirá el reembolso del pago recibido en un plazo máximo de 10 días desde la cancelación. El alumno/a, al realizar la reserva de plaza, acepta estas condiciones.

### 9.4 Otros

- Al finalizar el curso el alumno/a recibirá un diploma acreditativo del mismo, siempre y cuando haya asistido a las sesiones correspondientes, haya realizado y presentado actividades y haya superado los módulos de acuerdo a lo requerido por los docentes.
- El alumno/a pertenecerá a un grupo de LinkedIn exclusivo - **Shain Nutrición Alumni** -dónde podrán compartir experiencias, dudas, realizar networking, alianzas y estar al día.