

PNL para empresas. Programación Neurolingüística

Duración: 65 horas.

Modalidad: online

A través del estudio de este manual, pretenden conseguirse los siguientes objetivos: - Conocer qué es la programación neurolingüística y cómo pueden ser aplicadas sus herramientas en los diferentes ámbitos de la empresa. - Comprender cómo las personas construyen su realidad y cuáles son los mecanismos de pensamiento que condicionan los comportamientos. - Analizar el estilo comunicacional propio y de los interlocutores. - Desarrollar habilidades para percibir más, manejar información y gestionar correctamente las emociones propias y de sus interlocutores. - Aportar herramientas para mejorar la comunicación interpersonal, dentro de un equipo y hacia los subordinados. - Mejorar la motivación individual y grupal en el trabajo. - Proporcionar habilidades para el liderazgo y la dirección de equipos. - Aprender a definir objetivos eficaces. - Mejorar las habilidades de negociación. - Desarrollar habilidades para afrontar procesos de cambio y nuevas situaciones. - Aportar herramientas para detectar las necesidades de los clientes en un proceso de venta. - Descubrir los mecanismos que utilizan la publicidad y el marketing para vincularse emocionalmente con los clientes.

Contenidos

- **1. Definición y Orígenes de la PNL**
 - Introducción
 - 1. ¿Qué es la programación neurolingüística?
 - 2. Orígenes
 - 3. ¿Qué puede conseguirse con la PNL?
 - 4. PNL en el ámbito empresarial
 - 5. Críticas a la PNL
 - Resumen
 - Unidad 1. Manual pdf
- **2. Mejora de las habilidades de comunicación a través de la PNL**
 - Introducción
 - 1. ¿Qué hay dentro del cerebro?

- 2. ¿Cómo construye cada uno su realidad?
- 3. El metamodelo del lenguaje
- 4. Sistemas de representación sensorial y exploración de las submodalidades
- 5. Calibrar: ¿cómo detectar la información disponible en las interacciones?
- 6. Ponerse en el lugar del otro: diferentes posiciones de percepción
- 7. Gestión del fracaso
- 8. Recuerdos, creencias y valores
- 9. Generar cambios
- Unidad 2. Manual pdf
- Resumen
- **3. Organization**
 - Introducción
 - 1. ¿Qué es un equipo?
 - 2. Los roles integrantes de un equipo
 - 3. Los objetivos
 - 4. Causas por las que suelen fallar los equipos
 - 5. Establecer relaciones saludables
 - Resumen
 - Unidad 3. Manual pdf
- **4. Organization**
 - Introducción
 - 1. Sincronizar y liderar
 - 2. La motivación
 - 3. El cambio de paradigma y la creatividad como factores de mejora de la efectividad en el trabajo
 - 4. La correcta comunicación entre el jefe de equipo y sus colaboradores
 - Unidad 4. Manual pdf
 - Resumen

- **5. Organization**

- Introducción
- 1. La PNL como herramienta de negociación
- 2. La PNL en el marketing
- Unidad 5. Manual pdf
- Resumen

- **6. Bibliografía**

- Bibliografía

- **7. Glosario**

- Glosario