



**Curso online. Especialista en
Programación Neurolingüística PNL**



Working

Formación Integral S.L.

www.workingformacion.com

OBJETIVOS

La PNL aplicada a la empresa nos permitirá mejorar la capacidad de aprendizaje. De ésta manera, no sólo podremos gestionar cambios sino también iniciarlos, y así dirigir y ejercer el control sobre nuestros intereses profesionales. La Programación Neurolingüística también nos ayudará a mejorar nuestra capacidad de elección y ganar influencia en las situaciones que se nos pueden presentar en nuestra vida laboral.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
2. Breve recorrido histórico
3. Objetivos de la PNL
4. ¿Cómo funciona la PNL? Principios
5. Marcos de la PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

1. Programación
2. - El uso de las estrategias
3. - El modelado en la empresa
4. - El descubrimiento de la excelencia mediante el modelado
5. Neuro
6. - El cerebro
7. - Los patrones mentales
8. Filtros
9. Lingüística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
2. - Visual
3. - Auditiva
4. - Kinestésica
5. Calibrage

6. Proceso de cambio y aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

1. Introducción
2. Metamodelo del lenguaje
3. Violaciones del metalenguaje
4. - Generalizaciones
5. - Eliminaciones
6. - Distorsiones
7. Los metaprogramas en PNL
8. Tipos de metaprogramas
9. - Tipología de metaprogramas para la captación de la personalidad
10. - Tipología de metaprogramas según otras clasificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
4. - Método IP: Sympton-dialog
5. - Método PNL: modificar las submodalidades
6. - Método PNL: Sympton reframing
7. PNL y coaching
8. PNL y RRHH
9. PNL y negocios
10. - Modelado en el mundo de los negocios
11. - Creencias que favorecen la negociación
12. - Objetivos bien formulados

MÓDULO 2. RECURSOS AL PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
2. - Fases de la empatía
3. - Efectos de la empatía
4. - Dificultades de la empatía
5. Rapport
6. - Creación del rapport
7. Inteligencia emocional
8. - Emociones e inteligencia emocional
9. - Cerebro e inteligencia emocional
10. - Inteligencia emocional y PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
3. - Estructura del lenguaje verbal
4. - Funciones del lenguaje verbal
5. Comunicación
6. - Parámetros constitutivos de la comunicación
7. - Elementos de la comunicación
8. - Obstáculos en la comunicación
9. Técnicas de intervención verbal
10. - Técnicas directivas
11. - Técnicas no directivas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción
2. - Lenguaje no verbal y emociones
3. - Lenguaje no verbal y cultura
4. - Niveles de la comunicación no verbal
5. - Movimientos oculares
6. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
7. Entablar relaciones
8. - Establecer la distancia en la relación
9. - Mimetismo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa
4. - Tipos de escucha activa
5. Beneficios y obstáculos de la escucha activa
6. Proceso de escucha activa
7. Cómo mejorar la escucha activa

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES

1. Introducción
2. Valores
3. Las creencias
4. - Construcción de las creencias
5. - Creencias y PNL
6. Metáforas
7. - Tipos de metáforas
8. - Metáfora y PNL
9. Asertividad

MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)

1. Introducción
2. El proceso POPS
3. Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
4. Uso de estrategias
5. Acceso a la estrategia: anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)

1. Diseño de estrategias
2. - Condiciones para el diseño de una estrategia eficiente y efectiva
3. - Instalación de estrategias
4. Modificación de estrategias
5. - Interrupción por sobrecarga
6. - Interrupción por desvío
7. - Técnica del chasquido
8. Negociación estratégica
9. - Tipos de negociadores según la PNL
10. - Estrategias
11. Planificación y meta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
2. - Establecer una misión
3. - Determinar una meta: técnica Wellformed Outcome
4. Motivación
5. - Tipos de motivación
6. - Búsqueda de motivaciones: cómo conseguirlas
7. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
8. Gestión del tiempo

MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL **UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN**

1. Gerencia del siglo XXI
2. - El enfoque
3. - La orientación
4. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
5. Estrategias en la organización
6. - Alineación organizacional
7. - Comunicación
8. - Motivación

9. Elementos clave de la organización con PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL

1. Introducción general a la comunicación empresarial
2. Canales de comunicación
3. Optimizar la comunicación
4. Ventajas de la comunicación neurolingüística
5. - Exposición de resultados
6. - Exposición de nuevos proyectos
7. - Presentaciones para motivar al grupo
8. - Celebraciones
9. Comunicación exitosa
10. - Visual
11. - Auditiva
12. - Kinestésica

UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL

1. Introducción al coaching
2. Objetivos, metas y valores: coaching y empresa
3. Habilidades, prácticas y procesos en coaching
4. - Calibrar
5. - Escuchar
6. - Posiciones perceptivas
7. El directivo como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. - Características implicadas en el desarrollo profesional
4. - Gerencia creativa con PNL
5. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
6. Liderazgo

7. - Funciones del líder
8. - Características del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción a la Inteligencia Emocional
2. Importancia de la IE para los directivos
3. Componentes y competencias de la inteligencia emocional
4. - Competencia personal
5. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa
6. - El papel de la inteligencia emocional en el departamento de Recursos Humanos
7. - Trabajar la inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR.HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I

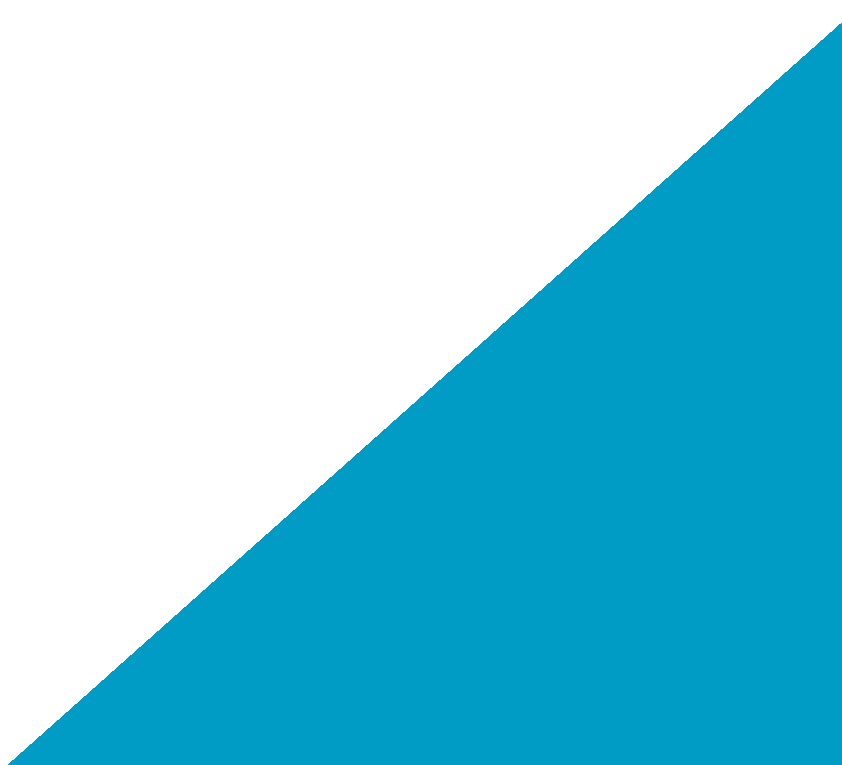
1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
3. - Los test psicológicos
4. - Las dinámicas de grupo
5. - La entrevista
6. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades
7. - Fuentes de conflicto en las organizaciones
8. - Tácticas para la gestión de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR.HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II

1. Motivación y esfuerzo del equipo
2. - Teoría del comportamiento
3. - Teoría de las expectativas
4. - Teoría de los objetivos
5. - Teoría de la equidad
6. Gestión del estrés

7. - Factores determinantes del estrés laboral
8. - Estrategia: mantener la calma en situaciones de estrés
9. Gestión de la creatividad
10. - Características de la creatividad
11. - Características de la persona creativa
12. - Organización innovadora, grupos creativos
13. - Técnicas para potenciar la creatividad
14. Gestión de valores

UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL

1. PNL y ventas
 2. Aumentar las ventas
 3. Diseño del proceso de venta
 4. La PNL aplicada a la negociación
 5. Técnicas de ventas y objetivos
 6. - Vender a una persona visual
 7. - Vender a una persona auditiva
 8. - Vender a una persona kinética
- 

MODALIDAD

METODOLOGÍA

Online. Se entrega el material a través de nuestra plataforma virtual homologada. Contará con acceso a la misma las 24 horas al día los 365 días a la semana.

<http://cursosonline.workingformacion.com>

DURACIÓN

200 horas

IMPARTIDO POR

Tutor experto en la materia. Contará con apoyo a través de nuestra plataforma en todo momento.

Al finalizar el curso se hará entrega de un
DIPLOMA HOMOLOGADO





Working

Formación Integral S.L.

Paseo Rosales 32, local 9 50008 Zaragoza
976 242 109 - info@workingformacion.com

www.workingformacion.com

