

EL PODER DEL CAMBIO CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



OBJETIVOS

- Comprender qué es la PNL y su utilidad.
- Conocer cómo funciona la mente y el aprendizaje.
- Analizar las presuposiciones en las que se apoya la PNL.
- Aprender a definir objetivos para poder conseguirlos.
- Conocer recursos para impulsarse hacia la acción y conseguir el éxito.
- Tomar conciencia de la reactividad y proactividad al cambio.
- Aprender recursos y técnicas para identificar y eliminar dificultades para conseguir objetivos.
- Aprender qué es y cómo funciona la comunicación.
- Conocer cómo pensamos y su relación con lo que comunicamos.
- Aprender a establecer sintonía para mejorar interrelaciones.
- Conocer los diferentes tipos de lenguaje sensorial para conectar con los demás.
- Conocer las 'trampas' del lenguaje y aprender a 'desmontarlas.'
- Aprender a controlar tu vida modificando las submodalidades de tus recuerdos.
- Aprender técnicas para recuperar nuestros recursos y superar momentos difíciles o situaciones nuevas.
- Conocer técnicas y recursos que ayudan a superar miedos, exceder creencias limitantes, construir la autoestima y usar las emociones con inteligencia.
- Descubrir herramientas útiles para la gestión de conflictos.
- Conectar tu creatividad con una estrategia de negocios exitosa para ampliar tus acciones y alcanzar tus objetivos

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

50 Horas

Modalidad: Online

Precio: 360 €

Ayudamos a tu empresa a gestionar la bonificación de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso en serviciobonificaciones@camaramadrid.es

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS:

ellearning@camaramadrid.es
91 538 3838 / 91 538 3500

Escuela de Negocios
C/ Pedro Salinas, 11
28043 Madrid

METODOLOGÍA

La modalidad de formación online es muy flexible ofreciendo al alumno la posibilidad de formarse cuando y donde quiera a través de nuestro Campus Virtual, por lo que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno. Con acceso multiplataforma podrás asistir a clase desde cualquier dispositivo (Ordenador, Tablet, Móvil...)

- Claustro de profesores compuesto por profesionales en activo, con una gran experiencia profesional en las materias que imparten y que te tutorizarán y guiarán para conseguir tus objetivos.
- Encuentros en tiempo real que permiten el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.
- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, reconocido empresarialmente a nivel internacional.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas, profesionales o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos sobre el PNL y su aplicación en el ámbito profesional y laboral.

EL PODER DEL CAMBIO CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA



PROGRAMA

1. EL COMIENZO DEL CAMBIO

1. Comprender la PNL.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Definiciones de PNL.
- 1.3. Historia breve de la PNL.
- 1.4. Fundamentos de la PNL.

2. Presupuestos de la PNL.

- 2.1. El mapa no es el territorio.
- 2.2. Otros presupuestos básicos de la PNL.

3. El funcionamiento de la mente.

- 3.1. Programar y reprogramar.
- 3.2. La mente inconsciente y los automatismos.
- 3.3. El significado del éxito.
- 3.4. Aprender, desaprender y reaprender.

2. CONTROLAR EL TIMÓN DE LA VIDA

1. La reformulación de objetivos y su ecología.

- 1.1. Conocer lo que se quiere.
- 1.2. Fijando objetivos.
- 1.3. La importancia de los valores.
- 1.4. Técnica de visualización.

2. El plan de acción.

- 2.1. Qué es el plan de acción.
- 2.2. Técnica de los niveles lógicos del cambio.
- 2.3. Ponerse en acción.
- 2.4. Lenguaje inseguro vs lenguaje seguro.
- 2.5. Pequeños pasos hacia el éxito.

3. Reactividad vs proactividad hacia el cambio.

- 3.1. Círculo de preocupación y círculo de influencia.
- 3.2. Creencias limitantes y potenciadoras de la acción.

3. CÓMO CREAR "QUÍMICA" E INFLUIR EN LOS OTROS

1. La comunicación humana.

- 1.1. Comunicación.
- 1.2. La percepción del mundo.
- 1.3. El modelo de comunicación en PNL.

2. Conectando con los otros

- 2.1. Calibrar para saber más.
- 2.2. Crear confianza con rapport.
- 2.3. La escucha activa.

3. Los filtros de la información

- 3.1. Tipos de filtros.
- 3.2. Lenguaje sensorial.
- 3.3. Entender mejor con el Metamodelo.
- 3.4. "Viajar a las profundidades" con los Metaprogramas.
- 3.5. Aplicación práctica para convencer.

4: LA CAJA DE HERRAMIENTAS

1. Controla los mandos de tu vida con PNL. Las Submodalidades.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Tabla de submodalidades y preguntas de análisis.
- 1.3. Aprende a modificar las submodalidades.
- 1.4. Cambia la sensación de tus experiencias pasadas a través de las submodalidades.

2. Empoderarse disparando anclas

- 2.1. Introducción.
- 2.2. El anclaje.
- 2.3. Apilamiento de anclas.
- 2.4. Anclaje de poder.
- 2.5. El círculo de la excelencia.

3. Eliminando respuestas con PNL

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Técnica 'swish'.
- 3.3. El antes y el después en la técnica 'swish'.

4. Solución de conflictos con PNL

- 4.1. Introducción.
- 4.2. Técnica 'Triple posición perceptiva'.
- 4.3. Rescatar los recursos.

5. Las Polaridades. Cómo integrar las contradicciones con la PNL

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Técnica 'Integración de polaridades'.
- 5.3. Técnica 'Integración de partes'.

6. Estrategia de creatividad con la PNL

- 6.1. Introducción.
- 6.2. Modelo de creatividad de Disney.