



PNL para empresas. Programación Neurolingüística .

Sku: 10374IN

Horas: 65

Formato: HTML 5

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

UNIDAD 1. Definición y orígenes de la PNL Definición. Orígenes. ¿Qué puede conseguir con la PNL? PNL en el ámbito empresarial. Críticas a la PNL. **UNIDAD 2. Mejora de las habilidades de comunicación a través de la PNL** ¿Qué hay dentro del cerebro? ¿Cómo construye cada uno su realidad? El metamodelo del lenguaje. Sistemas de representación sensorial y exploración de las submodalidades. Calibrar: cómo detectar la información disponible en las interacciones. Ponerse en el lugar del otro: diferentes posiciones de percepción. Gestión del fracaso. Recuerdos, creencias y valores. Generar cambios. **UNIDAD 3. El trabajo en equipo** ¿Qué es un equipo? Los roles integrantes de un equipo. Los objetivos. Causas por las que suelen fallar los equipos. Establecer relaciones saludables. **UNIDAD 4. Hacia un liderazgo-seguimiento efectivo** Sincronizar y liderar. La motivación. El cambio de paradigma y la creatividad como factores de mejora de la efectividad en el trabajo. La correcta comunicación entre el jefe del equipo y sus colaboradores. **UNIDAD 5. PNL en las técnicas de ventas** La PNL como herramienta de negociación. La PNL en el marketing.