

ONZ310374 PNL para empresas. Programación Neurolingüística - contenido online (65 horas)

Objetivos:

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.

Índice:

Definición y orígenes de la PNL

Definición.

Orígenes.

¿Qué puede conseguir con la PNL?

PNL en el ámbito empresarial.

Críticas a la PNL.

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.

El trabajo en equipo

¿Qué es un equipo?

**ONZ310374 PNL para empresas. Programación Neurolingüística - contenido online
(65 horas)**

Los roles integrantes de un equipo.

Los objetivos.

Causas por las que suelen fallar los equipos.

Establecer relaciones saludables.

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.

PNL en las técnicas de ventas

La PNL como herramienta de negociación.

La PNL en el marketing.