

Programación Neurolingüística Profesional



PRESENCIAL / ON LINE



“Libertad no es ausencia de compromiso, sino capacidad de escoger y comprometerte con lo que es mejor para ti”

Aristóteles

Escuela de Inteligencia 

Presentación

La Programación Neurolingüística es uno de los recursos que más se han utilizado a finales del S. XX en una sociedad de cambio permanente. En el S. XXI sigue siendo una de las herramientas más utilizadas en los sectores de la salud, deporte, empresa (liderazgo, comunicación, motivación, creatividad y ventas), educación, jurídico (abogados, jueces, fiscales), políticos, comunicación (radio, TV y prensa), artes y teatro como la pintura (escultura, actores y actrices). Además se utiliza como herramienta de crecimiento y desarrollo personal. Por eso Escuela de Inteligencia han querido contribuir a este desafío a través de la formación en Programación Neurolingüística de: Practitioner, Profesional y en las Organizaciones.

En él se trabaja como mejorar las habilidades de comunicación para la formación, medios de comunicación, sector jurídico y artes y teatro. Además se trabajan habilidades para liderar equipos e incrementar las ventas y conseguir una vida más sana.

Objetivos

- Conseguir una comunicación eficaz.
- Realizar unas presentaciones eficaces.
- Incrementar las ventas y satisfacer al cliente.
- Negociaciones eficaces.
- Equilibrio entre vida personal y profesional.

Destinatarios

Varios son los grupos objetivos a los que va dirigido el presente curso:

- Profesionales dedicados a cualquiera de las profesiones de ayuda (psicoanalistas, terapeutas, etc.)
- Coaches en Activo.
- Directivos que tengan equipos de trabajo a su cargo.
- Postgraduados y estudiantes universitarios de últimos curso, cuya formación u orientación profesional vaya encaminada inicialmente al desempeño profesional de los grupos de arriba indicados.



Titulación

- Programación Neurolingüística Profesional

Metodología

Práctica y vivencial. Buscamos la participación personal del alumno para una más profunda asimilación y mejora en el rendimiento del aprendizaje. El alumno experimenta personalmente las dinámicas, para poder después adquirir la formación necesaria y aplicarlas en su contexto laboral. Sólo después de la propia vivencia es posible una visión holística e integral de la aplicación de estas técnicas.

La **FORMACIÓN** se imparte a través de la realización por parte del alumno de ejercicios relacionados con la materia y dirigidos por el docente, y de su participación en dinámicas personales y/o grupales. El objetivo es que el alumno adquiera conocimientos de forma rápida y con una lógica aplicada.

La **FORMACIÓN PRÁCTICA** consiste en ejercicios de ejecución personalizada de prácticas previas en el aula y supervisadas por un facilitador. El objetivo es que el alumno adquiera soltura en desarrollos prácticos antes de enfrentarse a la realidad.

PRACTICUM: Prácticas y procesos reales como parte final del curso. Bajo la supervisión de un tutor el alumno tendrá que enfrentarse por sí mismo a situaciones verídicas. Tras ello deberá realizar una sinopsis de sus experiencias prácticas y dar una visión personal de los procesos de coaching. Deberá presentarlo por escrito y mediante una presentación oral a los miembros del claustro de evaluación. El objetivo es que el alumno adquiera experiencia y soltura en el desarrollo de su trabajo.

CAMPUS VIRTUAL: Tanto en formación presencial como en formación on line el alumno dispone de un campus virtual que le acompaña en todo momento. El objetivo de adaptarse de la mejor forma posible, en tiempo y forma, a las necesidades del alumno.

TUTORÍAS: Cada alumno tiene asignado un tutor desde el inicio del curso. El tutor velará y por la unidad y buena asimilación de los contenidos y, sobre apoyará en todo especialmente en la fase de prácticas. El alumno recibirá entre 5 y 10 horas de tutorías. El objetivo es que el alumno esté acompañado y guiado por un especialista en transcurso de su formación.

Algunas de las técnicas pedagógicas utilizadas en el curso son:

- Clases presenciales interactivas
- Ejercicios de dinamización grupal
- Casos prácticos individuales y en grupo
- Ensayo conductual (role – playing)
- Cuadernos de trabajo
- Seguimiento individualizado
- Prácticas reales

Evaluación del Alumno

Se otorgará título o certificado a aquellos alumnos que dispongan de al menos un 80% de asistencias. La calificación definitiva se realizará con base en:

- La evaluación continua durante todo el curso, realizada por el tutor y expresada en un informe individual.
- La calificación que realice un tribunal (constituido por miembros del claustro) sobre el practicum realizado y presentado.



Programa

módulo 1: lenguaje no verbal

- Observar predicados y modalidades
- Lectura e interpretaciones del lenguaje no verbal
- Lectura de gestos
- Niveles neurológicos
- Microgestos y macrogestos
- El lenguaje no verbal como clave de expresión e interpretación de emociones

módulo 2: comunicación

parte I

- Oratoria
- Elementos de una excelente oratoria
- Éxito y fracaso en la oratoria
- Herramientas de P.N.L. para la oratoria

parte II

- Presentaciones eficaces
- Habilidades para una presentación eficaz: Antes, durante y después de una presentación
- Elaboración de un discurso con herramientas de P.N.L.
- Distintos niveles de comunicación

parte III

- Voz y lenguaje corporal
- La voz como herramientas kinestésica y auditiva
- El lenguaje corporal
- Herramientas de P.N.L. para dominar nervios, miedo escénico y mente en blanco

parte IV

- Cómo preguntar
- Preguntas poderosas
- Preguntas curiosas ≠ preguntas interrogatorios
- Preguntas para tomar conciencia
- Las preguntas son las respuestas
- Preguntas para solucionar problemas

parte V

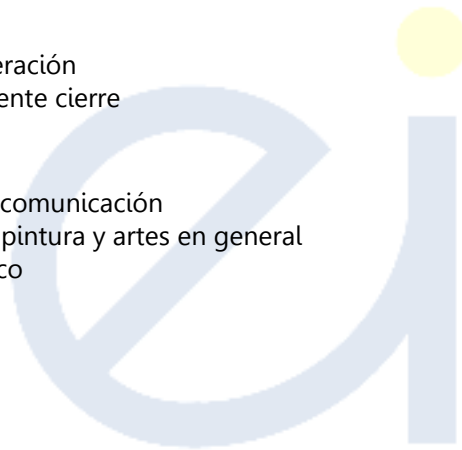
- Comunicación efectiva
- Cómo lograr una comunicación eficaz
- Cómo utilizar el lenguaje inconsciente
- Cómo mejorar la comunicación personal y profesional
- Comunicación multinivel, consciente e inconsciente

parte VI

- Cierre
- Técnicas de moderación
- Preparar un excelente cierre

parte VII

- Aplicaciones
- En los medios de comunicación
- En el cine, teatro, pintura y artes en general
- En el sector jurídico



módulo 3: ventas

parte I

- Herramientas para ventas
- Imagen ante la venta
- Comunicación ante la venta
- Preparación y preguntas para la venta

parte II

- Cómo vender
- Clientes visuales, auditivos y kinestésicos
- Venta grupos
- Técnicas de negociación

parte III

- Habilidades para una mente eficaz
- Generar una visión
- Telemarketing
- Identificar las necesidades de los clientes: Motivaciones intrínsecas y extrínsecas
- Técnicas de P.N.L. para una venta eficaz
- Lenguaje a utilizar frente a distintos perfiles de clientes
- Cierre en la venta

módulo 4: negociación

- Considerar varias propuestas
- Gestión de conflictos y desacuerdos
- Reuniones eficaces
- Entender el contexto y la información de los demás

módulo 5: inteligencia emocional con P.N.L.

- Reconocimiento y autogestión de emociones
- Cómo lograr las emociones con conductas adecuadas
- Ser más efectivos y responsables
- Automotivación
- Fomento de la autogestión
- Proceso de comunicación mediante la empatía y habilidades sociales
- Asertividad



Profesorado

Claustro docente

- D. Javier Mañero Moreno
- Dña. Rosana Calvo Cruza
- Dña. Isabel Ríolobos Serrano
- D. Carlos Pallero Guerrero

Javier Mañero Moreno.

Director de la Escuela de Inteligencia. Licenciado en Empresariales (UCM). Cursos de Psicología Aplicada. Practitioner, Master en Inteligencia Emocional, Coaching y PNL. Coach. Más de treinta años de experiencia como docente. Director del programa del Master de PNL por la UCJC. Gerente en la formación de competencias emocionales en la empresa.

Rosana Calvo Cruza

Licenciado Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid. Máster en Psicología Clínica en CINTECO. Master en Inteligencia emocional por UCJC y Practitioner en PNL por la UCJC.

Isabel Ríolobos Serrano

Diplomada en Enfermería por la U.C.M. Especialista en inteligencia emocional sanitaria por la Universidad de Alcalá de Henares. Máster en Coaching y Experto en PNL por la UCJC.

D. Carlos Pallero Guerrero

Diplomatura de Magisterio en Lengua Extranjera en ESCUNI. Licenciatura en Psicopedagogía por C.E.S. Don Bosco. Título CELTA (Cambridge English Language Teacher to Adults) Perth, Australia. Cursos de doctorado en el departamento de Psicología escolar y desarrollo en UCM. Experto coaching en Escuela de Inteligencia (UCJC) Máster PNL en NLPU, California, Estados Unidos



Admisión

formación requerida

- Título Universitario de Licenciatura o Ingeniería.
- Título de Diplomatura Universitaria.
- Profesionales que acrediten una experiencia laboral suficiente, asimilable al nivel de las titulaciones exigidas.
- Estudiantes de último curso de los estudios citados para destinatarios.

proceso de admisión

- Carta de presentación redactada por el alumno.
- Currículo vital
- Entrevista personal. La entrevista personal tendrá especial relevancia en los casos en los que los aspirantes no cumplan con los requisitos de titulación. En este supuesto, se tendrá en consideración la experiencia laboral que el aspirante pueda acreditar. Además queda a criterio del entrevistador utilizar alguna otra técnica para completar el proceso de selección.

duración

- **120 horas**
- **12 créditos**

aula On Line. ¡tu manejas tu tiempo!

- Se participa en el aula virtual mediante la descarga de los 21 módulos.
- Ejercicios y tareas para cada módulo supervisados por un coach
- Videos de cada tema
- Material didáctico
- Explicación de cada módulo por el coach a través de skype
- Consulta por correo electrónico o teléfono

centro impartición de clases

- Escuela de Inteligencia: C/ Fernando el Católico, 63 (Metro Moncloa o Argüelles)



Precio del curso

PNL profesional presencial

| | |
|------------|------------------------------|
| Al contado | 1.500 € |
| Plazos | 1.700 € (en 6 mensualidades) |

Formación sujeta a bonificación de la *Fundación Tripartita*. Consultar condiciones

PNL profesional On Line

| | |
|------------|------------------------------|
| Al contado | 950 € |
| Plazos | 1.150 € (en 6 mensualidades) |

Formación sujeta a bonificación de la *Fundación Tripartita*. Consultar condiciones

forma de pago

Es necesario como requisito de preinscripción a los Cursos, realizar quince días antes de su inicio, un **ingreso por Transferencia bancaria** en nuestra cuenta:

ESCUELA DE INTELIGENCIA (Caja Madrid)
2038- 2246- 42- 6000299497

Posteriormente realizar notificación de la transferencia por email a info@escueladeinteligencia.com o por fax en el 915 595 217 indicando **"OBSERVACIONES: nombre, apellidos y curso"**

La información que usted nos ha facilitado, será incluida en nuestra base de datos. Usted tiene el derecho de acceder a ella, ampliarla, cancelarla o rectificarla si lo cree conveniente. Esta información nos permitirá mantener la relación con usted y mantenerle informado sobre los cursos/seminarios que impartimos. Si usted no desea formar parte de dicha base de datos, por favor, indíquenoslo por escrito señalando claramente su nombre, apellidos y dirección e inmediatamente procederemos a cancelarlos. (Ley orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre)

más información y contacto

- info@escueladeinteligencia.com
- www.escueladeinteligencia.com
- T. 915 488 176
- F. 915 595 217