

EDUCACIÓN **BIZ**

PNL

Programa de Estudio

Contenido del curso

El curso de Programación Neurolingüística se propone abrir las puertas del modelo de comunicación interpersonal que permite enriquecer las relaciones con otros e identificar oportunidades de mejora en uno mismo. A lo largo del curso, aprenderás a identificar cuál es tu modalidad preferida de comunicación y aprendizaje, así como identificar las modalidades de los demás. Gracias a esto será posible adaptar tus mensajes, adecuando la forma y el contenido, para lograr mejores resultados en la comunicación.

PRÁCTICAS EN CLASE::

El curso se dicta con gran foco en la práctica y participación de los alumnos, quienes clase a clase, desarrollarán un plan de trabajo para incrementar sus habilidades de excelencia, aplicando las técnicas aprendidas.

Público

Este curso está orientado a quien quiera utilizar esta herramienta a distintos ámbitos de la vida. En el ámbito empresarial son de especial utilidad para ventas, negociación y liderazgo.

Salida Laboral

Al finalizar este curso podrás tener dominio de la PNL que permite desarrollar habilidades que incrementan el poder de influencia sobre los demás.

Requisitos

El único requerimiento para realizar este curso es contar con manejo básico de PC y sistema operativo Windows o Linux.

Modalidad de cursado

Puedes tomar este curso en modalidad presencial o modalidad online - en vivo

¿Qué aprenderás?

- Qué son los mapas mentales
- Cuál es tu estilo de comunicación
- Implementación de técnicas avanzadas de comunicación
- Cómo entender qué piensan los demás.

Plan de Estudios



1. Introducción a la PNL

- Qué es la PNL? Arte y ciencia de la excelencia personal. - La historia de la PNL - El objetivo primario es el estudio y reproducción de patrones de excelencia. - Por qué coaching en PNL?

2. Mapas Mentales

- Actuamos según nuestra realidad. - Tú realidad no es real, solamente es una interpretación de lo que vos crees que es real. - Las consecuencias de no tener el mapa correcto.

3. Sistemas representativos

- Las personas prefieren una forma particular de comunicarse. - Cómo piensa y actúa un Visual. - Cómo piensa y actúa un Auditivo. - Cómo piensa y actúa un Kinestésico. - Descubre cuál es el sistema representativo preferido

4. Técnicas y estrategias a través del lenguaje corporal

- Particularidades de cada una de las modalidades (visuales, auditivos y kinestésicos). - Cómo afecta al comportamiento consciente y no consciente. - Cómo comunicarse bien y no con cada uno de ellos - Cómo mejorar la comunicación y facilitar la empatía.

5. Accesos oculares

- Las pistas de accesos oculares - Visual construyendo - Visual recordando - Visual construyendo o perdido - Visual compenetrado, construyendo o tildado - Auditivo construyendo - Auditivo recordando - Auditivo digital - Kinestésico, sensaciones internas - Kinestésico, gustativo o olfativo

EDUCACIÓN BIZ

Centro de Capacitación y Desarrollo Profesional

Lavalle 648 Piso 8, Microcentro, CABA

0810-220-8148

contacto@educacionbiz.com.ar

EducaciónBIZ. Copyright 2005-2021