

Introducción a la PNL

Programación Neuro Lingüística

La Comunicación de la Nueva Era

INFORMACIÓN GENERAL

INTRODUCCIÓN.

La PNL (Programación Neuro-Lingüística) describe el funcionamiento de la mente y su estructura, es decir: de qué manera percibimos, pensamos, aprendemos, nos motivamos o nos interrelacionamos las personas.

El Coaching es una herramienta para alcanzar los objetivos que nos planteamos, tanto a nivel personal, profesional, empresarial, deportivo o a nivel de Equipos de trabajo. Es una disciplina relativamente nueva concebida para desarrollar el potencial de las personas y el liderazgo hacia ellas.

Ambas disciplinas combinadas aportan las más eficaces estrategias para el logro y el desarrollo personal y/o profesional.

¿Qué es lo que la PNL aporta al Coaching?

- **Velocidad:** Las técnicas de PNL funcionan rápidamente.
- **Planteamiento pragmático:** Si lo que haces no funciona, haz otra cosa.
- **Actitud de fascinación:** Cada persona es única. ¿Cómo hace lo que hace? ¿Cómo puede hacerlo mejor?
- **Técnicas sencillas:** La PNL ofrece una serie de técnicas sencillas hechas a medida de las necesidades del Coaching.
- **Apreciación del modo en que interactúan los objetivos, valores y creencias:** Esta es la esencia del proceso del Coaching.
- **Sintonía y Confianza:** Prerrequisitos de toda buena relación de Coaching.

CURSO DIRIGIDO A:

- Personas que estén en contacto con el Recurso Humano, ya sea de una empresa, organismos, instituciones o equipos deportivos, y quieran desarrollar el potencial de éste.
- Directores y Gerentes que quieran potenciar sus habilidades y las de sus equipos de trabajo.
- Comerciales y Responsables de Marketing que deseen alcanzar nuevos objetivos dentro de sus empresas.
- Terapeutas, profesionales de la salud, asesores, educadores, profesores, comunicadores.
- A todas aquellas personas que quieran dedicarse a la práctica del Coaching de forma profesional con una base sólida.
- Personas en general que quieran adentrarse en un proyecto de crecimiento personal o profesional, que consideren que pueden dar más de sí mismas superando limitaciones o potenciando aptitudes y actitudes.

OBJETIVO DEL CURSO:

- Manejar adecuadamente las herramientas, sistemas y procesos de trabajo de la Programación Neuro Lingüística.
- Lograr y mantener estados de excelencia personal.
- Definir y formular metas y objetivos, así como el proceso y consecución de los mismos.
- Aprender a superar las limitaciones propias, cambiando la percepción de sí mismo y de los demás.
- Identificar los contextos, metas y procedimiento de evidencia y las funciones que forman las estrategias fundamentales y los "programas" que las personas utilizan para organizar su experiencia.
- Reconocer y utilizar los modelos básicos del lenguaje.
- Establecer el Rapport y la comunicación eficaz como herramientas imprescindibles del liderazgo.
- Transformar dificultades en oportunidades.
- Aprender a automotivarse y a motivar.
- Mejorar de forma considerable la toma de decisiones.
- Diseñar planes de entrenamiento personalizado.
- Interiorizar y dominar las herramientas internas y externas que todo buen líder empresarial debe tener.

JUSTIFICACION:

Son tiempos de aprendizaje, la necesidad imperiosa de cambio, cada día es más importante no solamente a nivel personal, sino también a nivel profesional, en todo lo relacionado al mundo laboral y el liderazgo.

Hoy por hoy se reconocen numerosos aportes que la PNL ha tenido en diversos campos.

La aplicación de la PNL afecta directamente al individuo en su entorno, conducta, capacidades, creencias y valores, identidad y espiritualidad.

Las técnicas aplicadas son sumamente efectivas con las cuales podemos producir importantes cambios en muy poco tiempo.

Estas herramientas desarrolladas en la década de los 70 tienen cada vez más importancia e implicación en el desarrollo de los directivos y líderes actuales.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

El curso o Módulo de Introducción a la PNL es eminentemente práctico, con una carga lectiva superior al 70% dedicada al entrenamiento y práctica real de las técnicas aprendidas.

Durante las sesiones presenciales, se empleará una METODOLOGÍA PARTICIPATIVA, la cual acude a los conocimientos y experiencias de los docentes, aplicando dinámicas, ejercicios y herramientas prácticas, los cuales representan los elementos diferenciadores y que favorecen la motivación, el ambiente de trabajo y la integración grupal, con el objetivo de lograr la satisfacción de los participantes.

TEMARIO

- ¿QUÉ ES LA P.N.L.?
- HISTORIA DE LA P.N.L.
- APLICACIONES GENERALES Y AL MUNDO EMPRESARIAL
- COACHING CON P.N.L.
- EL PODER DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA
 - EL LENGUARJE GESTURAL Y CORPORAL
 - COMPONENTE VERBAL Y NO VERBAL - ANALÓGICO VS. DIGITAL
- HERRAMIENTAS DE UN BUEN LIDER: CALIBRACIÓN Y RAPPORT
 - EJERCICIO: FISIOLÓGÍAS Y EMPATÍA
- POSTULADOS - PRESUPOSICIONES DE P.N.L.
 - EJERCICIO: APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS POSTULADOS DE LA PNL
- ESTADOS DE LA MENTE: ASOCIADO O DISOCIADO
 - EJERCICIO: EXPERIENCIA ASOCIADO VS. DISOCIADO
- SISTEMA REPRESENTACIONAL: VISUAL - AUDITIVO - KINESTÉSICO
 - EJERCICIO: APLICACIÓN PRÁCTICA DEL SRP
- SUBMODALIDADES
 - EJERCICIO PRÁCTICO DE SUBMODALIDADES: VAK

- ANCLAS
 - APLICACIONES
 - ANCLAS: VISUALES, AUDITIVAS Y KINESTÉSICAS
 - EJERCICIO: AUTO ANCLAJE
 - EJERCICIO: CIRCULO DE LA EXCELENCIA
- LOGRO DE OBJETIVOS: PERSONALES Y DE EQUIPO
 - FORMULACIÓN CORRECTA DE OBJETIVOS DESDE LA PNL
 - FILTRADO DE OBJETIVOS

DURACIÓN

21 HORAS

FECHAS:

Sesiones virtuales: 9, 10, 11, 16 y 17 de noviembre

Sesiones presenciales: 12 y 18 de noviembre

HORARIO:

De 19:00 h. a 22 h.