



PROGRAMACION NEUROLINGUSTICA 4.0 APLICADA A LA EMPRESA

La Programación Neurolingüística (PNL), aplicada a la empresa, permite mejorar la capacidad de aprendizaje. De ese modo, no sólo se pueden gestionar cambios sino también iniciarlos, y así dirigir y ejercer el control hacia los intereses profesionales.

Contribuye a mejorar la toma de decisiones y ganar influencia en las situaciones que se presentan durante la vida laboral.

Va dirigido a todo el personal que desee conocer, ampliar y perfeccionar conocimientos y técnicas de mejora para sus competencias en el entorno laboral.



*Desarrollo de patrones de conducta/**Alta efectividad** enfocados al Éxito Laboral.*

La formación de la Programación Neurolingüística 4.0 aplicada en la empresa se desarrolla en 3 módulos.



A través de la PNL se potencian los canales de la comunicación que posee cada persona. Proporcionando herramientas y habilidades para que las personas puedan conocerse a sí mismas y a los demás, con el fin de desarrollar mejor la comunicación y tener una reprogramación de actitudes, lo que es útil y aplicable a todo campo de acción, todo a partir de una mejora en las relaciones interpersonales.

Modulo 1 objetivos

- *Conocer la PNL como instrumento de comunicación en la empresa.*
- *Dotar de herramientas prácticas, aplicaciones para el desarrollo profesional y la motivación.*
- *Implementar técnicas útiles para la mejora de la comunicación entre grupos y equipos, así como en las organizaciones.*
- *Saber valorar flexiblemente la conducta según sea la retroalimentación recibida.*

Contenidos

- *La aplicación de la PNL en el mundo corporativo*
- *Presuposiciones Originales de la PNL*
- *Construcción de la experiencia subjetiva*
- *Comunicaciónn analógica y digital*
- *Tipos de comunicación*
- *Estados internos EA-ED*
- *Cómo hacer Rapport.*
 - ◆ *Calibrar*
 - ◆ *Empatía*
 - ◆ *Escucha activa*

Modulo 2 objetivos

- *Potenciar las habilidades*
- *Mantener una conducta efectiva en entrevistas, presentaciones de ideas y sugerencias, de una forma congruente con los estilos de los interlocutores.*
- *Saber como utilizar la observación cuidadosa del lenguaje verbal y no verbal del interlocutor identificando estilos de comportamiento o estilos de interacción.*
- *Manejar objeciones en procesos de venta o negociación.*
- *Identificar o detectar los patrones de pensamientos limitantes en los compañeros o en uno mismo*

Contenidos

- *Sistemas de representación/Submodalidades visual, auditivas, kinestésicas*
- *Claves para generar una comunicación optima*
- *Predicados verbales*
- *Accesos oculares*
- *Filtros internos en la percepción y la comunicación*
- *Como potenciar la comunicación excelente*

Modulo 3 objetivos

- Identificar estrategias de acción que usan las personas para el logro de resultados, con el fin de utilizar la funcionalidad de estas estrategias o instalar otras mas efectivas.*
- Aplicar procedimientos de modelado como herramientas para el aprendizaje de alguna destreza efectiva de otra persona o para actuar como modelo de si mismo y reproducir la propia excelencia demostrada en alguna ocasión.*
- incrementar la mejora del rendimiento y la capacidad de respuesta en su puesto de trabajo.*
- Incrementar el nivel de motivación personal.*
- Formular objetivos .*

Contenidos

- Acompasar adecuadamente.*
- Estados intensos Asociados/Disociados.*
- Congruencia e incongruencia.*
- Formulación de Objetivos*
- Metamodelo del lenguaje*
- Valores*
- Crecias*
- Meta programas*