

Nivel Inicial

MÓDULO 1 - COMUNICACIÓN

Introducción

En el primer video te presentamos que es la *Neuroplasticidad*, la *Programación Neurolingüística* y cómo sus herramientas puede mejorar la forma en que te comunicas y relacionadas con los demás aumentando tu potencial y bienestar.

Pirámide de Niveles Lógicos

Te mostramos la Pirámide de Niveles Lógicos para que puedas evaluar en qué nivel es posible realizar un cambio y alcanzar tus resultados.

Cualidades del Buen Comunicador

Compartimos las claves para comunicarte de manera efectiva, aumentar tu agudeza perceptual, empatía e influencia en los demás. Qué son y cómo detectar las claves oculares y los sistemas representacionales que nos permiten obtener información del proceso mental de los otros y reconocer los nuestros. Sintonía y Rapport, cómo utilizar la técnica del espejo y calibrar al otro para generar una comunicación productiva.

Ejercicios de Percepción vs Adivinación

Con los conceptos incorporados hasta ahora vas a poder ponerlos en práctica detectando a partir de ejercicios que sistema representacional predomina analizando el lenguaje utilizado.

Tema 2 | Metamodelo del Lenguaje - Clase 1

Comenzamos con el Metamodelo del Lenguaje, es una herramienta fundamental que aporta la PNL, utilizada en infinidad de otros modelos, para obtener información de calidad y no quedarnos en la superficie generando conflictos y malos entendidos.

Metamodelo del Lenguaje - Clase 2

Continuamos conociendo y practicando el Metamodelo del Lenguaje, cuáles son las violaciones lingüísticas, para hacer más efectiva nuestra comunicación.

MÓDULO 2 - NEGOCIACIÓN

¿Qué es Negociar?

En este módulo vamos a comenzar a ver de qué se trata la Negociación, qué es Negociar porque se generan los conflictos entre las partes y, los distintos estados emocionales que se van generando.

Niveles de Conflicto

Ahora te presentamos los niveles de conflicto en una negociación, desde el momento de exposición del conflicto hasta la finalización de la negociación, mediante un acuerdo. Cuáles son las características de cada uno para poder identificarlos en la práctica.

Posiciones e Intereses - Valores y Emociones

Vamos a reflexionar sobre lo que dice que quieren las partes y lo que realmente quieren o necesitan, la diferencia entre las posiciones e intereses y valores.

Estilos de Negociación

Comenzamos este tema con un test para que puedas identificar tu Estilo de Negociación, luego los presentamos y compartimos sus características principales. Conocer cada uno y practicarlos nos permitirá luego utilizar el que nos resulte más beneficioso.

Negociación Situacional

Aquí abordamos la Negociación Situación. ¿Dentro de una misma negociación podemos usar distintos estilos? ¿Cuándo? ¿Cómo darte cuenta? ¿Para qué variar los estilos? Te compartimos cuando es recomendable utilizar cada uno de los estilos.

Principios de la Negociación

Los principios de la negociación nos sirven de guía para prepararnos para negociar, qué aspectos propios y ajenos considerar previamente y también aquellos que debemos evitar para lograr una negociación exitosa.

Pasos de la Negociación

Los pasos de la Negociación que te presentamos sirven para darle estructura al proceso y que puedas considerar cada una de ellas, que contiene, sus características prepararse y saber identificarlas en una negociación.

T.O.T.E. Cuestionario de Preparación

El cuestionario T.O.T.E. es una herramienta muy útil para planificar una negociación considerando aspectos muy variados desde los objetivos hasta el estado interno deseado.

Tácticas de la Negociación

Una herramienta eficaz para combinar con los distintos estilos de acuerdo a la negociación que se te presente. ¡Cuantas más herramientas tengas más posibilidades de negociar de forma exitosa tendrás!

Nivel Intermedio

Clase 1

En este Módulo comenzamos a presentar los Programas Mentales que hace que una persona tienda a percibir determinados aspectos de la realidad. Cuando salimos a comer, alguien se enfoca en el lugar, otro en la comida, otro en la compañía y otro en las críticas del restaurante. Son nuestros programas mentales en acción. Nos muestran cómo funcionamos, qué nos interesa, donde ponemos nuestra atención.

Clase 2

Seguimos mostrándote los programas mentales más significativos. Al adquirir estos conceptos y ponerlos en práctica te permitirá comprenderte mejor a ti mismo y a los demás mejorando la comunicación y ampliando tus posibilidades.

Clase 3

Ahora te invitamos a realizar un test para conocer cuáles son tus programas mentales predominantes y te presentamos ejercicios para detectarlos y aplicarlos en tu vida.

MÓDULO 4 - DESAFÍA TUS LÍMITES

Submodalidades

En esta primera clase vemos qué son las Submodalidades, y cómo funcionan en nuestros procesos de percepción e interpretación, que muchas veces finalizan en películas de terror. Hacemos consciente este proceso para poder gestionarlo.

Técnica Switch

¡Llegó el momento! Vamos a comenzar a aplicar las técnicas a través de ejercicios. Primero vamos a realizar un breve repaso de los conceptos prácticos que utilizamos en los ejercicios. ¿Están listos para reemplazar sus comportamientos y/o hábitos molestos, negativos y disfuncionales?

Técnica UP

En esta clase vamos a compartir una técnica que llamamos UP. ¡Maravillosa para aumentar nuestra Motivación! La podemos utilizar para adquirir un nuevo hábito, conducta o comportamiento, potenciar nuestras ganas para hacer tareas o actividades beneficiosas pero que nos resistimos a hacer o dejamos a la mitad. ¿Qué hábitos o comportamientos quieres cambiar o incorporar?

Técnica Fácil

En este video te presentamos otra Técnica para aumentar tu motivación se llama Técnica Fácil, como su nombre lo indica es muy sencilla y puede realizarse para un comportamiento cotidiano en poco minutos, podemos incorporar a nuestra vida para aquellas actividades que son muy beneficiosas aunque nos cuesta ponernos en acción.

MÓDULO 5 - LIDERAZGO PARA EMPRENDEDORES

Introducción

En este módulo te vamos a presentar distintas técnicas y ejercicios para aplicar a tus proyectos, objetivos y/o metas que van a ponerte en el camino para alcanzar los resultados que deseas. ¿Estás listo para diseñar tu Futuro?

Técnica Walt Disney

Vamos a ponernos en marcha, comenzamos con la Técnica de Walt Disney, ideal para desarrollar proyectos o ideas, desde pequeñas innovaciones hasta grandes sueños. Es un extracto de la filosofía que Walt Disney aplicaba para sus ideas.

SMART y Generador de Comportamiento

En esta ocasión te presentamos la Técnica SMART para diseñar tus objetivos de una forma que te encamine a lograrlos. Además una Técnica llamada "Generador de Comportamientos".

Mi Proyecto

Para finalizar este módulo te presentamos una técnica que consideramos muy poderosa de acuerdo a experiencias propias y aportes de los participantes, se llama "Mi Proyecto" se aplica para cualquier proyecto o idea que quieras desarrollar o alcanzar.
¡Dejate sorprender por los resultados que puedes lograr!

Nivel Avanzado

MÓDULO 6 – ESTRATEGIAS

Clase 1

En el módulo 6 vamos a ver que son las Estrategias desde la mirada de la PNL y aprender en qué áreas de tu vida las puedes aplicar, para modelar a otras personas o vos mismo y ser más efectivo.

Clase 2

Ahora vamos a ver cómo se lleva a la práctica, cómo podemos extraer la estrategia de alguien y modelar. Los comportamientos y las conductas pueden modelarse. ¡Se abre un mundo de posibilidades con estas herramientas!

MÓDULO 7 - RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Teatro Interno

Te presentamos en este video una técnica diferente para conocer tus personajes internos, cuáles te empoderan y cuáles te quitan poder, te desgastan. Se llama "Teatro interno" de Virginia Satir. ¡Te invitamos a vivir esta experiencia!

Reencuadre de Significado y de Contexto

En esta clase vas a tener la posibilidad de aprender a utilizar la técnica de los reencuadres de significado y de contexto para afrontar las experiencias y conversaciones con una nueva perspectiva, aumentando su efectividad en la comunicación.

MÓDULO 8 - MAPAS MENTALES

Clase 1

En esta clase te presentamos una herramienta muy útil para desarrollar una idea, proyecto, también es excelente para estudiar, con imágenes, dibujos, gráficos y palabras generamos una representación llena de sentido y significado para nosotros.

PROCESO DE EVALUACIÓN

Llegando al final del curso te compartimos en qué consiste el proceso de evaluación, a través de distintos pasos que nos permiten a vos y a nosotros comprobar la adquisición de los conceptos y técnicas.