

PRACTITIONER EN PNL

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 la Universidad Camilo José Cella y la 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 Y METODOLOGÍA

Objetivos

1. Lograr una coherencia entre lo que piensas, sientes y haces
2. Cómo eliminar y superar los bloqueos del pasado para actuar en el presente y diseñar el futuro.
3. Modificar hábitos.
4. Potenciar la confianza y autoestima
5. Mejorar las relaciones interpersonales
6. Conseguir una comunicación más efectiva con tu pareja, familia, trabajo y amigos.
7. Diseñar unas estrategias para conseguir un equilibrio entre todas las áreas de tu vida personal y profesional.

Metodología

Se caracteriza por ser eminentemente práctica y vivencial, buscando la participación personal para una más profunda asimilación. Primero 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.

El curso se divide en FORMACIÓN BÁSICA, FORMACIÓN PRÁCTICA, TUTORÍAS Y PRACTICUM.

La FORMACIÓN BÁSICA 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.

La FORMACIÓN PRÁCTICA consiste en la ejecución personalizada de prácticas supervisadas en el aula por el facilitador.

TUTORÍAS: A cada alumno se le asignará un tutor desde el inicio del curso, que velará por la unidad y buena asimilación de los contenidos y, sobre todo, de la práctica. Existe la posibilidad de realizar prácticas de forma puntual, tanto en el ámbito particular como en distintas empresas. Cada tutor determinará qué prácticas se adecuan mejor al perfil del alumno. El alumno recibirá entre 5 y 10 horas de tutorías.

PRACTICUM: El alumno deberá realizar una sinopsis de sus experiencias prácticas y dar una visión personal del proceso de PNL. Deberá presentarla por escrito y mediante una presentación oral a los miembros del claustro de evaluación.

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 DE ALUMNOS

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

MODULO I: Introducción a la P.N.L

- Definición y origen de la P.N.L
- Aplicaciones y hábitos
- Proceso de información
- Niveles neurológicos
- Proceso de cambio y aprendizaje
- Presuposiciones de la P.N.L
- Ejercicios prácticos

MÓDULO II: Cómo pensamos y sentimos

- Cómo creamos nuestras conductas
- Sistema de representación: visual, auditivo y kinestésico
- Proceso de cambio a través del sistema representacional
- Cómo piensan: visuales, auditivos y kinestésicos
- Ejercicios prácticos

MÓDULO III: Empatía

- Proceso de la comunicación
- Cómo acompañar mediante la respiración y el lenguaje no verbal
- Cómo realizar rapport mediante la voz y los movimientos
- Cómo establecer estados de asociación y disociación
- Calibración y ejercicios prácticos

MÓDULO IV: Metamodelo

- Metapreguntas
- Interferencias en la comunicación
- Lenguaje y pensamiento
- Significado y significante
- Metamodelo en detalle: nominalización, eliminación, generalización y distorsión
- Lectura de causa-efecto
- Ejercicios de metamodelo

MÓDULO V: Escucha activa

- Característica de una excelente escucha activa
- Deficiencias y distracciones de la escucha activa
- Conductas inefectivas en la escucha activa

MÓDULO VI: Desarrollo de la intuición

- Utilización de modalidades y submodalidades
- Utilización de los predicados visual, auditivo, kinestésico y neutral
- Métodos de incremento en la agudeza sensorial

MÓDULO VII: Cómo veo el mundo

- Cómo veo el mundo por dentro y por fuera
- Asociación y disociación
- Técnicas para inducir
- Cómo crear una sinestesia positiva a través de las submodalidades
- Cómo se crea un anclaje para un estado emocional positivo

MÓDULO VIII: Proceso de cambio

- Del estado actual al futuro
- Proceso de cambio: qué hacer, dónde hacer, cómo hacer, para qué hacer y por qué hacer
- Herramienta P.O.P.S.
- Gestión del cambio como proceso de crecimiento y evolución
- El modelo SWISH

MÓDULO IX: Leer tu realidad

- Cómo interpretar tu realidad
- Reencuadre
- Pensar creativamente
- Resolución de conflictos
- Construye tu historia a través del tiempo
- Diseño de tu futuro con hipnosis Ericksonina
- Afirmaciones y visualizaciones

MÓDULO X: Diseño de estrategias

- Estrategias para equilibrio emocional y motivación
- Estrategias de creatividad: Mapas mentales
- Estrategias para potenciar el talento
- Estrategias para aumentar la confianza en uno mismo
- Estrategias para eliminar fobias, traumas, alergias y miedos
- Solución de problemas
- Definir objetivos y sentido de vida
- Superar situaciones de estrés

MÓDULO XI: Creencias, valores y cierre

- Cómo distinguir creencias limitadoras y potenciadoras
- Creencias limitadoras y potenciadoras que influyen en nuestra vida
- Influencia de las creencias en la salud física y psicológica
- Los valores: “motores en mi vida”
- Estrategia transpersonal
- Diseñar un plan de acción y proyecto de vida

PROFESORADO

Co – directores:

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.

Coordinadora:

Carolina Soba Molero: Licenciado Psicología (UAM). Master en Psicoterapia Cognitiva- Conductual (Grupo Luria). Practitioner PNL. Psicoterapeuta. Profesora de Psicología (nº colegiado M-14665,COPM). Master de Inteligencia Emocional por la UCJC. Directora del programa Master en IE. Diez años de experiencia terapéutica y docente

Claustro docente:

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.

Ross Galán Miguel: Licenciado en Empresariales y Filología Inglesa por la Universidad de Cambridge. Doctorado en Filología Hispánica (UCM). Master de PNL (Universidad de Santa Mónica). Especialista Universitario en Inteligencia Emocional y Experto en Coaching (UCJC). Consultor de formación de Escuela de Inteligencia. Más de treinta años de experiencia docente.

José Antonio Martín Martín: Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Programa de Desarrollo Directivo por el IESE. Master en Coaching por la UCJC. Practitioner en PNL por la UCJC. Formador y Coach.

Manuel López Moreno: Licenciado en Empresariales por UNED. Auditor de cuentas. Practitioner PNL. Coach y Consultor. Treinta años de experiencia profesional y docente.

ADMISIÓN

DESTINATARIOS

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

- 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.

FORMACIÓN REQUERIDA

- Título Universitario de Licenciatura o Diplomatura.
- Profesionales que acrediten una experiencia laboral suficiente, asimilable al nivel de las titulaciones exigidas.
- Coaches titulados por escuelas o instituciones de nivel acreditado.
- Estudiantes de último curso de los estudios citados para destinatarios.
- Título de Especialista en Inteligencia Emocional por la UCJC.

PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión consistirá en la recepción de carta de presentación redactada por el alumno, de currículum vital, además de una entrevista personal. La entrevista personal tendrá especial relevancia en los casos en los que los aspirantes no cumplan con los requisitos de titulación.

CALENDARIO

DURACIÓN: 150 horas
140 horas presenciales
10 horas practicum

CRÉDITOS: 15 créditos

LUGAR DE REALIZACIÓN: Escuela de Inteligencia
C/ Fernando el Católico, 63. 28015 – Madrid
Tel. 91 548 81 76

LENDARIO PRACTITIONER EN PNL. OCTUBRE 2011.

MADRID

| OCTUBRE | | | | | | | NOVIEMBRE | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | X | J | V | S | D | L | M | X | J | V | S | D |
| | | | | | 1 | 2 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 28 | 29 | 30 | | | | |
| 31 | | | | | | | | | | | | | |
| DICIEMBRE | | | | | | | ENERO | | | | | | |
| L | M | X | J | V | S | D | L | M | X | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | | | | 1 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| | | | | | | | 30 | 31 | | | | | |

- Viernes: 16 a 21.00 horas
- Sábados: 9 a 19.30 horas

OTROS HORARIOS

- Las sesiones de los días 29, 30, 31 de octubre y 1 de noviembre, tendrán un horario aproximado de 10 a 19 horas.

HONORARIOS

PRACTITIONER PNL SEMESTRAL

- **Al contado** **1.500€**
- **Plazos** **1.700€**

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 cualquiera de nuestras cuentas:

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

Posteriormente realizar el envío a nuestro fax: 91 559 52 17 de este ingreso, haciendo constar en “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)

PARA CONTACTAR

Teléfono: 91 548 81 76

www.escueladeinteligencia.com

info@escueladeinteligencia.com