

PNL PROFESIONAL

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. Conseguir una comunicación eficaz.
2. Realizar unas presentaciones eficaces.
3. Incrementar las ventas y satisfacer al cliente.
4. Negociaciones eficaces.
5. Equilibrio entre 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: Lenguaje No Verbal

- Observar predicados y modalidades
- Lectura e interpretaciones del lenguaje no verbal
- Lectura de gestos
- Niveles neurológicos
- Microgestos y macrogestos
- El lenguaje no verbal como clave de expresión e interpretación de emociones

MODULO II: Comunicación

PARTE I: Oratoria
Elementos de una excelente oratoria
Éxito y fracaso en la oratoria
Herramientas de P.N.L. para la oratoria

- PARTE II: Presentaciones eficaces
Habilidades para una presentación eficaz: Antes, durante y después de una presentación
Elaboración de un discurso con herramientas de P.N.L.
Distintos niveles de comunicación
- PARTE III: Voz y lenguaje corporal
La voz como herramientas kinestésica y auditiva
El lenguaje corporal
Herramientas de P.N.L. para dominar nervios, miedo escénico y mente en blanco
- PARTE IV: Cómo preguntar
Preguntas poderosas
Preguntas curiosas ≠ preguntas interrogatorios
Preguntas para tomar conciencia
Las preguntas son las respuestas
Preguntas para solucionar problemas
- PARTE V: Comunicación efectiva
Cómo lograr una comunicación eficaz
Cómo utilizar el lenguaje inconsciente
Cómo mejorar la comunicación personal y profesional
Comunicación multinivel, consciente e inconsciente
- PARTE VI: Cierre
Técnicas de moderación
Preparar un excelente cierre
- PARTE VII: Aplicaciones
En los medios de comunicación
En el cine, teatro, pintura y artes en general
En el sector jurídico

MODULO III: Ventas

- PARTE I: Herramientas para ventas
Imagen ante la venta
Comunicación ante la venta
Preparación y preguntas para la venta
- PARTE II: Cómo vender
Clientes visuales, auditivos y kinestésicos
Venta grupos
Técnicas de negociación
- PARTE III: Habilidades para una mente eficaz
Generar una visión
Telemarketing
Identificar las necesidades de los clientes: Motivaciones intrínsecas y extrínsecas
Técnicas de P.N.L. para una venta eficaz
Lenguaje a utilizar frente a distintos perfiles de clientes
Cierre en la venta

MODULO IV: Negociación

- Considerar varias propuestas
- Gestión de conflictos y desacuerdos
- Reuniones eficaces
- Entender el contexto y la información de los demás

MODULO V: Inteligencia Emocional con P.N.L.

- Reconocimiento y autogestión de emociones
- Cómo lograr las emociones con conductas adecuadas
- Ser más efectivos y responsables
- Automotivación
- Fomento de la autogestión
- Proceso de comunicación mediante la empatía y habilidades sociales
- Asertividad

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.

Dirección de Postgrados de la UCJC.

Coordinadora:

Virginia Gonzalo Rivas: Licenciada en Psicopedagogía por UNED. Especialista en Inteligencia Emocional por la Universidad Camilo José Cela de Madrid. Practitioner en P.N.L. Coach profesional por Olacoach. Consultora de formación en Escuela de Inteligencia. Coach ejecutiva.

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.

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: 130 horas
110 horas presenciales
20 horas practicum

CRÉDITOS: 13 créditos

HORARIOS: Grupos de: Entre Semana y Fin de Semana

LUGAR DE REALIZACIÓN: Escuela de Inteligencia
C/ Fernando el Católico, 63. local. 28015(Metro:
Moncloa o Argüelles)