

# Programa formativo

HABILIDADES DIRECTIVAS



**PNL para empresas. Programación  
Neurolingüística**

**Duración: 65 horas**



**Grupo Glorieta**

Grupo Glorieta garantiza toda la formación impartida y la gestión de bonificaciones que realiza como entidad organizadora.

# Objetivos

- Conocer qué es la programación neurolingüística y cómo pueden ser aplicadas sus herramientas en los diferentes ámbitos de la empresa.
- Comprender cómo las personas construyen su realidad y cuáles son los mecanismos de pensamiento que condicionan los comportamientos.
- Analizar el estilo comunicacional propio y de los interlocutores.
- Desarrollar habilidades para percibir más, manejar información y gestionar correctamente las emociones propias y de sus interlocutores.  
Aportar herramientas para mejorar la comunicación interpersonal, dentro de un equipo y hacia los subordinados.
- Mejorar la motivación individual y grupal en el trabajo.  
Proporcionar habilidades para el liderazgo y la dirección de equipos.
- Aprender a definir objetivos eficaces.  
Mejorar las habilidades de negociación.
- Desarrollar habilidades para afrontar procesos de cambio y nuevas situaciones.
- Aportar herramientas para detectar las necesidades de los clientes en un proceso de venta.
- Descubrir los mecanismos que utilizan la publicidad y el marketing para vincularse emocionalmente con los clientes.

# Contenidos

## **1. Factores que influyen en la toma de decisiones. Definición y orígenes de la PNL.**

- 1.1. Definición.
- 1.2. Orígenes.
- 1.3. ¿Qué puede conseguir con la PNL?
- 1.4. PNL en el ámbito empresarial.
- 1.5. Críticas a la PNL.

## **2. Mejora de las habilidades de comunicación a través de la PNL.**

- 2.1. ¿Qué hay dentro del cerebro?
- 2.2. ¿Cómo construye cada uno su realidad?
- 2.3. El metamodelo del lenguaje.
- 2.4. Sistemas de representación sensorial y exploración de las submodalidades.
- 2.5. Calibrar: cómo detectar la información disponible en las interacciones.
- 2.6. Ponerse en el lugar del otro: diferentes posiciones de percepción.
- 2.7. Gestión del fracaso.
- 2.8. Recuerdos, creencias y valores.
- 2.9. Generar cambios.

## **3. El trabajo en equipo.**

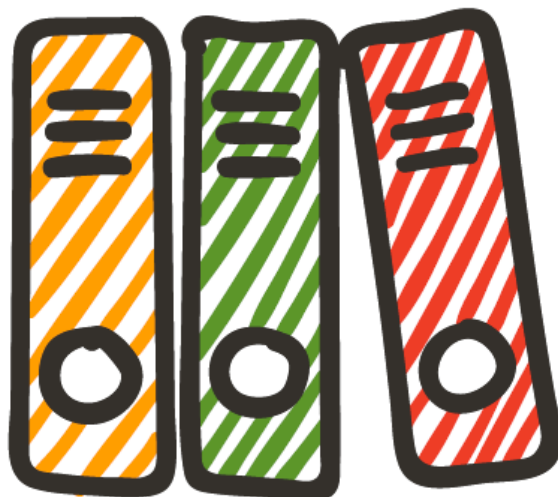
- 3.1. ¿Qué es un equipo?
- 3.2. Los roles integrantes de un equipo.
- 3.3. Los objetivos.
- 3.4. Causas por las que suelen fallar los equipos.
- 3.5. Establecer relaciones saludables.

## **4. Hacia un liderazgo-seguimiento efectivo**

- 4.1. Sincronizar y liderar.
- 4.2. La motivación.
- 4.3. El cambio de paradigma y la creatividad como factores de mejora de la efectividad en el trabajo.
- 4.4. La correcta comunicación entre el jefe del equipo y sus colaboradores.

## **5. PNL en las técnicas de ventas.**

- 5.1. La PNL como herramienta de negociación.
- 5.2. La PNL en el marketing.



## **ACCESO AL CATÁLOGO GENERAL DE CURSOS**

Para más información:



**Grupo Glorieta**

**601 633 105**

**965 789 115**

[fcontinua@grupoglorieta.com](mailto:fcontinua@grupoglorieta.com)

[c.aloy@grupoglorieta.com](mailto:c.aloy@grupoglorieta.com)

[www.grupoglorieta.com](http://www.grupoglorieta.com)