



OPEN
TRAINING

25 Y 26 | MAYO | 2016

NEUROCOMUNICACIÓN

TEMÁTICA

Comprender el lenguaje no verbal es una competencia clave en la ejecución de roles en contacto con personas. Una comunicación efectiva puede mejorar el liderazgo, el servicio, las ventas, las relaciones organizacionales internas, el trabajo en equipo, la fidelización de clientes, la resolución de conflictos, situaciones o de crisis y todo tipo de relación interpersonal. Este training propone un método basado en ejercicios, simulación y análisis, *Role Playing*, filmación de dinámicas y rescate conceptual.

El desarrollo de la Inteligencia Emocional, Neuromunicación y PNL como herramientas estratégicas de influencia interpersonal son fundamentales para el Management, los Servicios, la Venta y para todas las áreas de la organización. Este entrenamiento permite aumentar los grados de percepción activa, atención enfocada, inteligencia emocional y la configuración estratégica de la comunicación verbal y no verbal. El modelo de Neurocomunicación sirve además para poder conocer el proceso inverso, es decir, cómo leer a través de los gestos y el cuerpo, pensamientos y emociones de los demás.

El objetivo del programa es mejorar la inteligencia social, es decir, la capacidad de desarrollar más y mejores relaciones con los demás e influir en otros en cualquier contexto o situación.

APUNTA A LAS SIGUIENTES ÁREAS FUNCIONALES



MARKETING



VENTAS



HABILIDADES
EJECUTIVAS

DOCENTE

JUAN PABLO BARBOZA

CONSULTOR, CAPACITADOR Y
SPEAKER INTERNACIONAL EN TEMAS
DE MANAGEMENT, INNOVACIÓN,
MARKETING Y COMUNICACIÓN.
DIRECTOR DE EPIC SCIENCE



Consultor del BID en programas de formación de Mujeres Ejecutivas y Empresarias en Latinoamérica. Speaker y Director de Programas para las siguientes escuelas de negocio internacionales: Seminarium Latinoamérica, ALTAG Latinoamérica, CESA Colombia, B&T Meetings Perú y PTF Paraguay.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Executive MBA de la Universidad Francisco de Vitoria (España).
- Master en Dirección de Empresas de la Universidad Católica de Córdoba (Argentina).
- Master en Comunicación Corporativa de la Universidad Juan Agustín Maza (Argentina).
- Licenciado en Comunicación Social.
- Periodista. Publicista.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM.

INFORMACIÓN GENERAL

25 | 26
MAYO

Los trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica. Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en tu empresa.



HOTEL PLAZA EL BOSQUE
NUEVA LAS CONDES

AV. MANQUEHUE 656 | LAS CONDES | SANTIAGO

MIÉRCOLES 25 | MAYO

08:00 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN
01

09:00 A 11:00

INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Circuitos neurofisiológicos y construcción de experiencias.
- Modelo de las emociones básicas.
- Técnicas de identificación y control emocional. Intensidad y duración de las emociones.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
02

11:30 A 13:30

INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Análisis de las emociones básicas.
- Curva de enojo y técnicas de control.
- Técnicas y anclas emocionales. Ejercitación y simulación.

13:30 A 14:30

NETWORKING LUNCH

SESIÓN
03

14:30 A 16:30

INFLUENCIA ESTRATÉGICA

- Influencia comunicacional interpersonal.
- *Role Playing* . Caso y ejercitación.

16:30 A 16:45

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
04

16:45 A 17:30

ROLE PLAYING / CASO

- Rescate conceptual.
- Dinámica grupal. Checklist para influir.

JUEVES 26 | MAYO

08:00 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN
05

09:00 A 11:00

NEUROCOMUNICACIÓN Y EMPATÍA

- Nuevos enfoques para la gestión comunicacional.
- Proceso comunicacional. Neurocomunicación.
- Sensación y percepción. Percepción activa. Rapport. Empatía.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
06

11:30 A 13:30

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

- Comunicación verbal. Comunicación oral.
- Lenguaje corporal. Comunicación gestual.
- Simulador de PNL.

13:30 A 14:30

NETWORKING LUNCH

SESIÓN
07

14:30 A 16:30

COMUNICACIONES DIFÍCILES

- Comunicaciones complejas y difíciles.
- Resolución del conflicto comunicacional.
- Dinámica y *Role Playing*.

16:30 A 16:45

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
08

16:45 A 17:30

TALLER DE FILMACIÓN

- Rescate conceptual.
- Trabajo con videos grupales.

PROGRAMA

OPEN TRAINING | NEUROCOMUNICACIÓN

25 Y 26 | MAYO | 2016

VALOR INDIVIDUAL



19UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



17UF*

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones: vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el talento, relaciones interpersonales y rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS