

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# PNL

## Modalidad:

presencial con una duración 6 horas

## Objetivos:

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

## Contenidos:

1. Definición y orígenes de la PNL
- Definición.  
Orígenes.  
¿Qué puede conseguir con la PNL?  
PNL en el ámbito empresarial.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



Críticas a la PNL.

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

¿Qué hay dentro del cerebro?

¿Cómo construye cada uno su realidad?

El metamodelo del lenguaje.

Sistemas de representación sensorial y exploración de las submodalidades.

Calibrar: cómo detectar la información disponible en las interacciones.

Ponerse en el lugar del otro: diferentes posiciones de percepción.

Gestión del fracaso.

Recuerdos, creencias y valores.

Generar cambios

## 3. El trabajo en equipo

¿Qué es un equipo?

Los roles integrantes de un equipo.

Los objetivos.

Causas por las que suelen fallar los equipos.

Establecer relaciones saludables

## 4. Hacia un liderazgo-seguimiento efectivo

Sincronizar y liderar.

La motivación.

El cambio de paradigma y la creatividad como factores de mejora de la efectividad en el trabajo.

La correcta comunicación entre el jefe del equipo y sus colaboradores

## 5. PNL en las técnicas de ventas

La PNL como herramienta de negociación.

La PNL en el marketing.

