

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Neuronegociación y Persuasión

→ Las últimas aplicaciones y el entrenamiento más actual para ayudarnos a negociar con ventaja.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

Ante la llamada industria del conflicto, el cambio de era económica y la irrupción de la tecnología de la información y de las comunicaciones, se están produciendo cambios a un ritmo endiablado en la forma de trabajar, dirigir y, en definitiva, de negociar los procesos y las estructuras de las organizaciones y empresas.

La aportación de la Neurociencia a la gestión y dirección de organizaciones ha sido en los últimos tiempos muy importante ya que ha aportado luz ante los desafíos del nuevo milenio. Las habilidades del liderazgo y, por tanto, de la Neuronegociación como herramienta fundamental se han desarrollado potencialmente.

Sin duda alguna podemos hablar de los nuevos paradigmas de la negociación.

En este curso tendrás información de cómo funciona nuestro cerebro pero sobre todo el de los demás...y de cómo se gestionan las emociones, del Neuromanagement como una apuesta de calidad y éxito en la dirección de las nuevas organizaciones y empresas y te adentrarás en el arte del recordar, verás que es necesario desaprender para volver a aprender, negociarás y, en definitiva, liderarás de una forma más inteligente, más capaz y tu cerebro y tu corazón tomarán el mando en tu vida.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

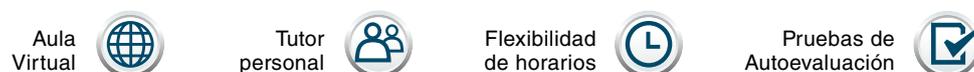
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 6 módulos de formación práctica de que consta el curso Neuronegociación y Persuasión.

Material Complementario

Incluye ejemplos y modelos de soporte sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos referentes a la Neuronegociación como una condición indispensable entre nuestras competencias de eficacia personal dentro de las organizaciones.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la Neuronegociación.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuáles son las aportaciones de la Neurociencia en una negociación.
- Cómo potenciar nuestro rendimiento intelectual y poner en valor las inteligencias y capacidades que poseemos para aplicarlas en una neuronegociación.
- Cómo entrenar neurocognitivamente a nuestro cerebro para conseguir una mayor eficacia.
- Cómo podemos regular adecuadamente las emociones en una neuronegociación.
- Cómo posicionarse en las nuevas organizaciones eligiendo el modelo de negociación más rentable y productivo.
- Cómo negociar y qué intrategias utilizar para conseguir su eficacia y rentabilidad.
- Cómo comunicar en la Neuronegociación y superar las barreras que nosotros mismos nos ponemos y así superar nuestros miedos ante los demás.
- Cómo escuchar de forma más activa en una Neuronegociación.
- Cómo superar los conflictos motivacionales y potenciar tu capacidad de negociación ante tu equipo y en tu organización.
- Cómo conseguir que nuestro interlocutor aumente el interés por un acuerdo y reduzca su resistencia.
- Cómo tomar decisiones ante tu equipo y organización gestionando adecuadamente los conflictos y logrando los acuerdos emocionales por medio de la Neuronegociación.
- Cómo conocerse un poco más, y de paso a los demás.
- Cómo ser tu propio coach ante una negociación.

Domine nuevas estrategias para negociar con éxito a través del inconsciente.

Dirigido a:

Directivos, Ejecutivos y Mandos Intermedios responsables de organizaciones y equipos que busquen desarrollar y sacar provecho de la Neuronegociación para convencer, crear y generar valor a la otra parte y, en general, a todos aquellos profesionales que quieran asumir el reto de negociar o que quieran prepararse para hacerlo.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. La aportación de la neurociencia a la nueva era económica y de las organizaciones. El cerebro.

8 horas

Desde principios del siglo XXI se incorporó al mundo de las organizaciones empresariales un novedoso concepto como es el de neurociencia, como innovación en la gestión de los equipos humanos. Este primer módulo del curso pone las bases para un conocimiento más explícito de nuestro cerebro y su funcionamiento básico, explicando reacciones, estados de ánimo, percepción de situaciones y las bases del entrenamiento cerebral.

1.1. El porqué de la Neuronegociación: Neurociencia

1.1.1. El cerebro:

1.1.1.1. Estructura y funciones.

1.1.1.2. Estudio del cerebro.

1.1.1.3. Comunicación e interrelaciones en el cerebro.

1.1.1.4. La dominancia cerebral.

1.1.2. Cerebro Intelectual vs Cerebro Emocional:

1.1.2.1. Funciones ejecutivas del cerebro.

1.1.2.2. El cerebro emocional.

1.2. Entrenamiento neurocognitivo:

1.2.1. El coach. Entrenamiento cerebral:

1.2.1.1. Ejercicios de atención y memoria.

1.2.1.2. Ejercicios de razonamiento.

1.2.1.3. Ejercicios de orientación espacial y temporal.

→ MÓDULO 2. Neuromanagement. Inteligencia y organización

10 horas

La posibilidad de conocer cómo funciona el cerebro de un sujeto en su rol como negociador, líder organizacional, integrante de un equipo, vendedor, cliente, proveedor...no solo es un desafío sino que es una necesidad. En este módulo veremos la aplicación de la Neurociencia a la gestión empresarial (Neuromanagement).

2.1. Nuevos escenarios:

2.1.1. Estrategias de escenarios excluyentes.

2.1.2. Micromundos:

2.1.2.1. Mapas dinámicos de inteligencia.

Contenido del curso

2.2. Rendimiento cerebral:

2.2.1. Rendimiento cerebral y las nuevas tecnologías.

2.3. Las ciencias sensoriales.

2.4. La inteligencia y el Neuromanagement:

2.4.1. Las inteligencias múltiples:

2.4.1.1. La inteligencia lingüística.

2.4.1.2. La inteligencia espacial.

2.4.1.3. La inteligencia matemática.

2.4.1.4. La inteligencia cinestésica.

2.4.1.5. La inteligencia interpersonal e intrapersonal.

2.4.1.6. La inteligencia verde.

2.4.2. La inteligencia emocional y social:

2.4.2.1. Las emociones.

2.4.3. El cerebro emocional:

2.4.3.1. Neuronegociación emocional.

2.4.4. Inteligencia social:

2.4.4.1. La cognición social.

2.5. Neuromanagement aplicado:

2.5.1. Entrenamiento neurocognitivo.

2.5.2. Entrenamiento de memoria y funciones especiales.

➔ MÓDULO 3. Las inteligencias y la creatividad

8 horas

La creatividad es una cualidad imprescindible para un neuronegociador. Aunque en un principio la creatividad estaba orientada hacia la publicidad y los departamentos más creativos, en la actualidad se ha incorporado a todas las áreas de negocio, sobre todo en el de las negociaciones. Juega un papel imprescindible en todo proceso y ámbito de relación, sobre todo en la toma de decisiones a la hora de posicionarse en una negociación.

3.1. La inteligencia intuitiva:

3.1.1. Neurobiología de la intuición.

3.1.2. Los hemisferios cerebrales y la intuición.

3.2. La inteligencia creativa:

3.2.1. El cerebro y la inteligencia creativa.

Contenido del curso

3.3. El proceso creativo y el Neuromanagement:

3.3.1. Barreras del proceso creativo:

3.3.1.1. Los mapas mentales y otros factores.

3.4. Ejercicios de intuición:

3.4.1. Ejemplos demostrativos.

3.4.2. Más ejemplos.

→ MÓDULO 4. La negociación. El neuronegociador

12 horas

4.1. Las bases de la negociación. Acerca de:

4.1.1. Análisis situacional de la negociación.

4.1.2. La preparación del terreno:

4.1.2.1. Fases de una negociación.

4.1.3. El poder de la negociación.

4.1.4. El diálogo y negociación.

4.1.5. Elementos en una negociación.

4.1.6. El cierre de la negociación. El acuerdo:

4.1.6.1. Experiencias negociadoras.

4.2. El negociador, en adelante, neuronegociador:

4.2.1. Técnicas de escucha activa.

4.2.2. Percepción, atención, efectividad, emociones y el cerebro.

→ MÓDULO 5. Compras, ventas, liderazgo. Las negociaciones

10 horas

5.1. Negociación y gestión corporativa. Compras, ventas y liderazgo.

5.2. Posicionamientos en la Neuronegociación:

5.2.1. Personas, problemas y emociones.

5.2.2. Intereses, opciones y criterios:

5.2.2.1. Identificación de los intereses.

5.2.2.2. Opciones del neuronegociador.

5.2.2.3. Criterios de una negociación.

5.3. MAPAN.

Contenido del curso

5.4. JIU-JITSU en una negociación.

5.5. Síndrome de Estocolmo y complejo de culpabilidad.

→ MÓDULO 6. Eneagramas. Conóctete un poco más y sé tu coach en tres días

12 horas

El Eneagrama es uno de los sistemas de desarrollo personal que aporta un profundo conocimiento de los nueve (enea) modos diferenciados en que las personas sienten, piensan y se comportan (grama). Este módulo pretende ser una guía ágil, fácil y divertida sobre este concepto, y que sin duda va a aportar una manera más curiosa y eficaz de conocer a los demás.

6.1. El Eneagrama. Breve introducción:

6.1.1. Estructura y tipos de personalidad:

6.1.1.1. El dibujo.

6.1.1.2. Las flechas y las alas.

6.1.1.3. Tipos.

6.1.1.4. Los centros del eneagrama.

6.1.1.5. Características básicas de la personalidad de cada tipo.

6.1.2. Eneatipo 1. El perfeccionista.

6.1.3. Eneatipo 2. El altruista.

6.1.4. Eneatipo 3. El triunfador.

6.1.5. Eneatipo 4. El romántico.

6.1.6. Eneatipo 5. El pensador.

6.1.7. Eneatipo 6. El escéptico.

6.1.8. Eneatipo 7. El epicúreo.

6.1.9. Eneatipo 8. El jefe.

6.1.10. Eneatipo 9. El mediador.

6.2. Coaching y Neuronegociación:

6.2.1. Primer día: lunes

6.2.1.1. Coaching: conceptos, el papel del coach y su metodología básica en una negociación.

6.2.2. Segundo día: miércoles

6.2.2.1. Tu metodología y la rueda de tu vida.

6.2.3. Tercer día: viernes

6.2.3.1. Coaching: creencias vs creencias...y acción.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Neuronegociación y Persuasión han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Francisco Javier Núñez

Licenciado en Psicología. Director del Centro Virtual Knowledge desde 2010. Consultor de Gestión del Talento en Maat G Knowledge.

Colabora en el curso en la gestión documental:

→ Sonia Velasco

Máster en Profesorado. Gestión Documental Pedagógica.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Neuronegociación y Persuasión**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

