



**Dirección y
Recursos Humanos**

Cámara
Valencia

Escuela de Negocios
Lluís Vives

ACTUALIZACIÓN • ENERO A ABRIL 2011

La magia de la comunicación: un reto al alcance de todos (basado en la Programación Neurolingüística, PNL)

FECHAS

3 Marzo 2011 - 7 Abril 2011.

DURACIÓN

20 horas.

HORARIO

Jueves. De 16:00 h a 20:00 h.

PRECIO

360 €. Máximo a bonificar: 360 €.*

LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

DIRIGIDO A

Todas las personas que deseen ampliar sus recursos, habilidades y optimizar su gestión.

OBJETIVOS

¿Te gustaría conocer las poderosas técnicas y modelos de Programación Neurolingüística que te permiten adoptar los patrones de lenguaje y formatos de comunicación integral de excelencia?

Los objetivos de este curso son:

Lograr Éxito y Excelencia en la comunicación. Poder modificar y estructurar nuevas formas de actuar ante tu entorno. Incorporar en tu vida las habilidades de los comunicadores exitosos. Aumentar tu habilidad como comunicador, enfocando el manejo de situaciones donde, tanto los logros como la relación de trabajo, son importantes.

PONENTES

ALAIN MANZANO

Trainer y Coach (entrenador y formador de formadores). Director de arte, coach y jefe de estudio del grupo Cuestión (publicidad). - Creador de un nuevo patrón de PNL.

ENRIQUE PEIRÓ BRULL

Practitioner, Master y Trainer's Training en PNL por el Instituto KERN. Gestor de tesorería del grupo Sena.

FÁTIMA GONZALEZ DE LOS LLANOS

Practitioner, Master y Trainer's Training en PNL por el Instituto KERN. - Médico de familia.

M^a JOSÉ BANACLOCHE

Practitioner, Master y Trainer's Training en PNL por el Instituto KERN. Miembro de la junta directiva de la Asociación Española de Programación Neurolingüística.

* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.

PROGRAMA

MÓDULO I : COMUNICACIÓN CON PNL.

1.-UN MARCO DE REFERENCIA

- Epistemología. ¿Cómo sabemos lo que sabemos?.
- Presuposiciones: Mapa y territorio. Generalización, Eliminación y Distorsión.

2.- MODELO C.O.A.LA

- Claves de Acceso Ocular. - Sistemas Representacionales.

MÓDULO II: LA COMUNICACIÓN (La Congruencia).

1.-LENGUAJE VERBAL: Recoge, aclara, identifica y plantea nuevas posibilidades.

- Paquete verbal. - Predicados: Qué significa los que dices.
- Parafraseo: Una invitación al reencuadre.

2.- LENGUAJE NO VERBAL: Credibilidad

- Calibra. Observa lo invisible. - Acompasa. ¿Bailas?. - Crea RAPPORT. Escucha con todo el cuerpo.

MÓDULO III: SAL DE LA CAJA.

1.- DISOCIACIÓN-ASOCIACIÓN: Tan lejos, tan cerca.

2.- POSICIONES PERCEPTIVAS: Descubre diferentes puntos de vista.

3.- ANCLAJES: Recursos potenciadores.

MODULO IV: PROCESOS DE CAMBIO.

1.- EL LIDERAZGO: Un modelo de influencia.

- Los valores. - Misión. - Visión.

2.- ALTO DESEMPEÑO.

- Cadena de Excelencia.

3.- CAMBIOS DE ESTADO.

- Contextos paralelos: Recursos para el cambio. - Punto de palanca: Activa el cambio.

4.- EMPIEZA DE NUEVO.

- Juego: Formatos de cambio.

TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

DOCUMENTACIÓN

La documentación y material del curso.

El contenido de este folleto es meramente informativo y no supone compromiso contractual alguno.



Benjamín Franklin 8. Parque Tecnológico.
46980 Paterna (Valencia)
Tel. 96 136 60 80 Fax 96 131 80 40
escuelanegocios@camaravalencia.com



www.formacion.camaravalencia.com