



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



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, han provocado 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 las 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 dando lugar a nuevos paradigmas en el mundo de la negociación.

En este curso tendrá 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 se adentrará en el arte del recordar, verá que es necesario desaprender para volver a aprender, negociará y, en definitiva, liderará de una forma más inteligente, más capaz y su cerebro y su corazón tomarán el mando en su vida.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Objetivos del curso:

- Conocer cuáles son las aportaciones de la Neurociencia en una negociación.
- Aprender a potenciar nuestro rendimiento intelectual y poner en valor las inteligencias y capacidades que poseemos para aplicarlas en una neuronegociación.
- Entrenar neurocognitivamente a nuestro cerebro para conseguir una mayor eficacia.
- Regular adecuadamente las emociones en una neuronegociación.
- Aprender a posicionarse en las nuevas organizaciones eligiendo el modelo de negociación más rentable y productivo.
- Saber comunicar en la Neuronegociación para superar las barreras que nosotros mismos nos ponemos y así mejorar nuestros miedos ante los demás.
- Escuchar de forma más activa en una Neuronegociación.
- Superar los conflictos motivacionales potenciando nuestra capacidad de negociación ante el equipo y en la organización.
- Conseguir que nuestro interlocutor aumente el interés por un acuerdo y reduzca su resistencia.
- Aprender a tomar decisiones ante nuestro equipo y organización gestionando adecuadamente los conflictos y logrando los acuerdos emocionales por medio de la Neuronegociación.
- Saber cómo ser su 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.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

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

6 horas

La neuro-negociación ofrece unos conocimientos que tienen una aplicación práctica en la gestión organizacional y que ofrecen enormes posibilidades en la consecución de resultados y en la toma de decisiones. Permite incorporar y aplicar técnicas, modelos y destrezas que posibilitan entender los principios mentales, estructura y funcionamiento del cerebro que se ponen en marcha durante una negociación.

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

8 horas

El neuromanagement es la aplicación de la neurociencia a la gestión empresarial. Explora los mecanismos intelectuales y emocionales vinculados con la dirección y gestión de las organizaciones a través de la aplicación de los nuevos conocimientos generados en el ámbito de las neurociencias. 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.

2.1. Nuevos escenarios:

- 2.1.1. Estrategias de escenarios excluyentes.

2.1.2. Micromundos:

2.1.2.1. Mapas dinámicos de inteligencia.

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.

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

10 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

8 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.

5.4. JIU-JITSU en una negociación.

5.5. Síndrome de Estocolmo y complejo de culpabilidad.

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

10 horas

El Eneagrama es un sistema de desarrollo personal que aporta un profundo conocimiento de los nueve (enea) modos diferenciados en que las personas sienten, piensan y se comportan (grama). Su aplicación en el coaching y la neuronegociación es fundamental como herramienta de conocimiento y apoyo.

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



Francisco Javier Núñez

Licenciado en Psicología. Consultor Senior con amplia experiencia en desarrollo de negocio, así como en la gerencia y coordinación de proyectos de formación, coaching y social media en diferentes empresas.

Colabora en el curso en la gestión documental:

Sonia Velasco

Máster en Profesorado. Gestión Documental Pedagógica.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

