

UVM

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

EDUCACIÓN
CONTINUA

CON EDUCACIÓN CONTINUA UVM
**AVANZA Y CRECE TU
POTENCIAL**

DIPLOMADO
NEUROLEADERSHIP



DIPLOMADO

NEUROLEADERSHIP

Diplomado Presencial / Duración 96 horas

OBJETIVO

Los participantes identificarán, analizarán y aplicarán aquellas competencias de neuroliderazgo y neuromanagement que les permitan el manejo óptimo de las diferentes situaciones personales y organizacionales a las que se enfrentan, con el propósito de obtener los mejores resultados en el desempeño de sus propias funciones y las de sus equipos de trabajo.

BENEFICIOS

- Programa diseñado desde la mirada del coaching, el neuroleadership y el neuromanagement. Lo cual nos permite introducir distinciones relacionadas con manejo emocional, neuroplasticidad, competencias de comunicación, reflexión personal, desarticular paradigmas y creencias limitantes, coordinación de acciones, dinámica decisional, delegación, gestión de proyectos, escucha, comunicación, darse cuenta, awareness, el cuerpo avisa, toma de decisiones, techos decisionales, resiliencia, asertividad, gestión del talento, administración del personal y los recursos entre muchas otras.
- Vivir procesos de introspección y reflexión personales a través de la vivencia de cada módulo.
- Aplicabilidad inmediata en la vida personal y profesional.
- Roll playing, apoyo audiovisual, amplia bibliografía.
- Contenidos 100 % vivenciales.
- Integración entre los miembros del equipo participantes en el programa.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Dueños, socios, directores, gerentes generales, top management de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

CONOCE MÁS

MÓDULO 1

LAS NEUROCIENCIAS Y EL TOP MANAGEMENT

Los participantes identificarán las habilidades y competencias de liderazgo y management que requieren desarrollar, mismas que pueden utilizar en todos los contextos de su vida. Empezando por hacer consciente la diferencia entre uno y otro, además como la plasticidad cerebral nos permite, de manera permanente construir nuevos módulos o redes neuronales y conexiones sinápticas para incrementar nuestro coeficiente intelectual, desarticular creencias tóxicas y operar en el espacio de reaprendizaje.

1. Antecedentes históricos.
2. Todo empieza conmigo.
3. El viaje hacia el interior.
4. Creencias.
5. Paradigmas.
6. Cambio paradigmático.
7. Pensamiento Disruptivo.
8. Opciones vs. posibilidades.
9. Soltar la “mismidad”.
10. Desarticulación de contextos.
11. El cuento que te cuentas (storytelling).
12. ¿qué ocurre? Aquí y ahora.
13. El foco atencional (atención selectiva).
14. Percepción, interpretación, realidad.
15. Sistemas de percepción y comunicación.
16. “verdad”, “realidad” ¿objetivas o subjetivas?
17. La dinámica decisional
18. Pensamientos y emociones
19. La condición humana y nuestra conciencia
20. La capacidad de nuestro cerebro
21. ¿a cuanto equivale un PHD?
22. Darme cuenta y los 3 niveles
23. Autoengaño
24. El momento mas importante
25. Creo lo que creo
26. El observador del observador
27. El cambio
28. La velocidad del cambio y la resistencia
29. Neuroplasticidad y el sistema nervioso central (SNC)
30. Procesos de aprendizaje
31. Emociones primarias y sentimientos
32. La biología de las emociones
33. Aprender, desaprender y reaprender
34. El modelo completo de la autogestión
35. Neuromanagement y neuroleadership

CONOCE MÁS

MÓDULO 2

LA EMOCIÓN VS. LA RAZÓN EN LAS EMPRESAS

Desde la mirada neurobiológica los participantes identificarán su estilo de negociar desde su propia emocionalidad, corporalidad y lingüística, como estas afectan o modifican las negociaciones, cuáles son las fases, que tipos de negociación existen, diferenciar entre un negociador, un mediador, un investigador de hechos. Como evitar conflictos, como negociar para resolver conflictos y el darse cuenta cuando un conflicto se puede negociar y cuáles son las creencias con respecto a los conflictos.

1. ¿Qué es una negociación?
2. Conceptos históricos y desde la bioquímica del cuerpo.
3. Las preguntas y contextos en la negociación.
4. Mediador e investigador de hechos.
5. Ciclo extendido del compromiso.
6. No postergar, el doble autoengaño.
7. Ventas vs. negociación.
8. Cuidar la relación.
9. Las emociones en la negociación.
10. Los pilares de la negociación desde la bioquímica del cuerpo.
11. ¿cuál es el propósito de una negociación?
12. Planeación, ejecución, conversación, resolución.
13. Habilidades operativas de un neurolíder.
14. Estrategias y/o tácticas de la negociación.
15. Trampas a evitar en los contextos de negociación.
16. El modelo OSAR como espacio de aprendizaje en la negociación.
17. Modelos conductuales, base ética y networking.
18. Esquemas de negociación.
19. Conflicto, posición y acuerdos.
20. La negociación en el neuroliderazgo.
21. Enfoque de negociación por resultados.
22. Dinámicas de negociación simples y complejas.
23. Persuasión

MÓDULO 3

LAS EMOCIONES EN EL TRABAJO DIRECTIVO

Los participantes identificarán sus emociones, para qué sirven, cual es el propósito de las emociones, cuantos tipos de emociones existen, diferenciar entre emociones y sentimientos, como las emociones se requieren como pre requisito para la toma de decisiones, pero como es necesario aprender que no debemos tomar decisiones permanentes a partir de sentimientos temporales. Vivir, habitar, fluir y soltar las emociones, darse cuenta, parar y desengancharse. Ver mis emociones y las emociones de los otros. Desarticular el cuento de que podemos controlar las emociones, porque siempre termina en represión y eso daña nuestra salud.

1. Desarrollo de competencias emocionales.
2. Organizaciones vivientes.
3. El octavo habito o 6 sombreros para pensar.
4. Dependencia, independencia, interdependencia.
5. Manejo de situaciones en las relaciones y conversaciones.
6. Dinámica espiral.
7. Coordinación de conversaciones.
8. De la inteligencia emocional a los perfiles emocionales.
9. De la amígdala al sistema límbico.
10. Aprender a fluir y soltar.
11. Las emociones en las organizaciones.
12. Elevar el nivel de tolerancia a la frustración.
13. Conversaciones = emociones.
14. Mapa emocional, emociones de primero, segundo y tercer nivel.
15. Estado de flujo, neutro, máximo potencial.
16. La plasticidad emocional.
17. Los perfiles de las dimensiones emocionales.
18. Adaptación al contexto.
19. De la emoción al sentimiento.
20. Somatizar las emociones.
21. Lenguaje verbal y no verbal.
22. La atención como proceso biológico.
23. Atención selectiva.
24. La sobre estimulación de la atención.
25. El aprendizaje desde la atención.
26. ¿te atreves a soñar?

MÓDULO 4

APTITUDES VS. ACTITUDES EN EL TOP MANAGEMENT

Los participantes identificarán el pilar fundamental sobre el que se construye la cultura organizacional, la bioquímica del cuerpo y las emociones determinan las actitudes. Las actividades, afectan las relaciones, que modifican las conversaciones, plagadas de emociones que llevadas al cuerpo se convierten en pensamientos y sentimientos. La disposición de ponerse al servicio del otro, escucha, actitud, temperamento, estado de ánimo, ¿disfruto lo que hago?, ver como la frustración por realizar actividades que no disfrutamos nos llevan a proyectar el enojo y descontento, los reclamos productivos e improductivos.

1. Trabajo de hemisferios cerebrales
2. Actitud
3. Positiva o negativa
4. Cambio de actitud
5. Atención excepcional
6. Actitud de servicio
7. Huespedología
8. Estándares de calidad
9. Servicio de calidad
10. Servicio al cliente
11. Apoyo entre áreas
12. ¿cómo crear una cultura de servicio?
13. Calidad con calidez (visión, valores, estrategia, recursos)
14. Componentes del modelo
15. Atención a clientes
16. El lenguaje corporal y el impacto
17. Habilidades sociales
18. Manejo de clientes
19. Actitudes a evitar
20. Protocolos
21. Siglo XXI

MÓDULO 5

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA NO FINANCIERA

Los participantes realizarán un ejercicio de planeación estratégica, construcción de múltiples escenarios para su plan de acción a corto, mediano y largo plazo. Desde la introspección y la reflexión. ¿de dónde vienen? ¿a dónde van? ¿están dónde quieren estar? ¿qué les sobra? ¿qué les falta? ¿qué les gusta? ¿qué no quieren es su vida? Las responsabilidades y compromisos actuales los acercan o alejan de sus sueños, metas, objetivos y logros personales. ¿cuáles han sido los precios a pagar? ¿hasta cuándo? ¿qué hace falta para que se vean es sus máximas posibilidades? ¿su pasión es su profesión? Descubrirán sus metas y objetivos personales, los de la organización y verán si están alineados ó ¿qué hace falta para que eso ocurra?

1. ¿Demasiado ocupado para pensar en el futuro?
2. El presente (Aquí y Ahora).
3. ¿qué futuro nos espera?
4. Estrategia o diseño de futuros.
5. Los futuros posibles.
6. Tipos de Futuro.
7. Aprendizaje.
8. Ventana de Johary desde la neurobiología y la química de las emociones.
9. Planeación estratégica (desde mi vida, no desde los números).
10. El momento más importante.
11. Las 100 cosas que no quiero en mi vida.
12. Las cosas que no queremos en la Institución, organización o empresa.
13. Suposiciones, cuentos y/o juicios.
14. Compromisos.
15. Establecer acuerdos.
16. Epitafio.
17. Factores Clave.
18. Zona de Poder.
19. Tema focal de la empresa.
20. Establecer prioridades.
21. Construcción de escenarios.
22. Posibilidades.
23. Selección de escenarios.
24. Normar Criterios.
25. Valores y principios.
26. Misión, visión, objetivos.
27. Arquitectura de alineación.
28. Desafíos.
29. Carta a 5 años.

MÓDULO 6

LIDERAZGO CONSCIENTE

El neuroliderazgo aplicado en los contextos personales y profesionales. El manager que administra su talento y el de sus colaboradores. El líder que gestiona su talento y el de sus colaboradores. Los participantes lograrán la reconciliación con los recursos, talentos y competencias, mejorando y ampliando la auto realización, bienestar, vida personal y profesional. El neurolíder al servicio de si mismo, del equipo, la organización, la comunidad, el país y el mundo. La transformación desde la reflexión e introspección personal, el líder que desde su ser elige su quehacer y por ende le llega el tener.

1. El manager que aún nos es líder.
2. El líder que es un extraordinario manager
3. Convergencias y divergencias del neuromanagement y el neuroleadership.
4. Los diversos estilos de liderazgo, antecedentes históricos.
5. Del fin de la era del liderazgo al inicio de la era del auto liderazgo.
6. Autoconocimiento: Predicar con el ejemplo.
7. Competencias y habilidades que requiere un Neurolíder.
8. Las sutilezas del proceso: Ejecutivo, Líder y Mentor.
9. Establecimientos de objetivos individuales y colectivos.
10. La alineación de los compromisos individuales y del equipo.
11. El cambio en la cultura organizacional.
12. La actitud de servicio de arriba hacia abajo.
13. El ciclo de compromiso.
14. De la resistencia a la aceptación.
15. De la aceptación a la participación y el compromiso.
16. El proceso de identificación de incompetencias inconscientes a las competencias inconscientes.
17. Significado de transformación desde la perspectiva de cambio.
18. El Proceso de Transformación.
19. El equilibrio en los diversos contextos.
20. Del viejo paradigma al nuevo paradigma
21. Lo que nos depara el futuro, las competencias neurobiológicas definirán el desarrollo profesional.
22. Tu SNC (sistema nervioso central) define tu profesión.



universidaduvm.mx