



UVM
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

EDUCACIÓN
CONTINUA

DIPLOMADO
NEUROLIDERAZGO
PARA ALTA DIRECCIÓN

DIPLOMADO

PRESENCIAL 96 HORAS

NEUROLIDERAZGO PARA ALTA DIRECCIÓN



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.

A QUIEN VA DIRIGIDO

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

CONOCE MÁS

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.
- Clases 100% presenciales.
- 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.

CONOCE MÁS

Módulo 1

Introducción a las neurociencias (Habilidades directivas).

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.

- Antecedentes históricos.
- Todo empieza conmigo.
- El viaje hacia el interior.
- Creencias.
- Paradigmas.
- Cambio paradigmático.
- Pensamiento Disruptivo.
- Opciones vs. posibilidades.
- Soltar la “mismidad”.

- Desarticulación de contextos.
- El cuento que te cuentas (storytelling).
- ¿qué ocurre? Aquí y ahora.
- El foco atencional (atención selectiva).
- Percepción, interpretación, realidad.
- Sistemas de percepción y comunicación.
- “verdad”, “realidad” ¿objetivas o subjetivas?
- La dinámica decisional.
- Pensamientos y emociones.
- La condición humana y nuestra conciencia.
- La capacidad de nuestro cerebro.
- ¿A cuanto equivale un PHD?.
- Darme cuenta y los 3 niveles.
- Autoengaño.
- El momento mas importante.
- Creo lo que creo.
- El observador del observador.
- El cambio.
- La velocidad del cambio y la resistencia.
- Neuroplasticidad y el sistema nervioso central (SNC).
- Procesos de aprendizaje.
- Emociones primarias y sentimientos.
- La biología de las emociones.
- Aprender, desaprender y reaprender.
- El modelo completo de la autogestión.
- Neuromanagement y neuroleadership.

Módulo 2

Negociación y resolución de conflictos (la emoción vs. la razón).

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, cuales 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 cuales son las creencias con respecto a los conflictos.

- ¿Qué es una negociación?
- Conceptos históricos y desde la bioquímica del cuerpo.
- Las preguntas y contextos en la negociación.
- Mediador e investigador de hechos.
- Ciclo extendido del compromiso.

Módulo 3

El manejo emocional en ámbito laboral

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.

- No postergar, el doble autoengaño.
- Ventas vs. negociación.
- Cuidar la relación.
- Las emociones en la negociación.
- Los pilares de la negociación desde la bioquímica del cuerpo.
- ¿cuál es el propósito de una negociación?
- Planeación, ejecución, conversación, resolución.
- Habilidades operativa de un neurolíder.
- Estrategias y/o tácticas de la negociación.
- Trampas a evitar en los contextos de negociación.
- El modelo OSAR como espacio de aprendizaje en la negociación.
- Modelos conductuales, base ética y networking.
- Esquemas de negociación.
- Conflicto, posición y acuerdos.
- La negociación en el neuroliderazgo.
- Enfoque de negociación por resultados.
- Dinámicas de negociación simples y complejas.
- Persuasión.

- Desarrollo de competencias emocionales.
- Organizaciones vivientes.
- El octavo habito ó 6 sombreros para pensar.
- Dependencia, independencia, interdependencia.
- Manejo de situaciones en las relaciones y conversaciones.
- Dinámica espiral.
- Coordinación de conversaciones.
- De la inteligencia emocional a los perfiles emocionales.
- De la amígdala al sistema límbico.
- Aprender a fluir y soltar.
- Las emociones en las organizaciones.
- Elevar el nivel de tolerancia a la frustración.
- Conversaciones = emociones.
- Mapa emocional, emociones de primero, segundo y tercer nivel.
- Estado de flujo, neutro, máximo potencial.
- La plasticidad emocional.
- Los perfiles de las dimensiones emocionales.
- Adaptación al contexto.
- De la emoción al sentimiento.
- Somatizar las emociones.
- Lenguaje verbal y no verbal.
- La atención como proceso biológico.
- Atención selectiva.
- La sobre estimulación de la atención.
- El aprendizaje desde la atención.
- ¿te atreves a soñar?

Módulo 4

Actitud de servicio (calidad con calidez).

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.

- Trabajo de hemisferios cerebrales.
- Actitud.
- Positiva o negativa.
- Cambio de actitud.
- Atención excepcional.
- Actitud de servicio.
- Huespedología.
- Estándares de calidad.
- Servicio de calidad.
- Servicio al cliente.
- Apoyo entre áreas.
- ¿cómo crear una cultura de servicio?
- Calidad con calidez (visión, valores, estrategia, recursos).
- Componentes del modelo.
- Atención a clientes.
- El lenguaje corporal y el impacto.
- Habilidades sociales.
- Manejo de clientes.
- Actitudes a evitar.
- Protocolos.
- Siglo XXI.

Módulo 5

Planeación estratégica (Diseño de futuro).

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 donde vienen? ¿a dónde van? ¿están donde 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 cuando? ¿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?

Módulo 6

Liderazgo Transformacional.

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 lograran 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.

- ¿Demasiado ocupado para pensar en el futuro?
- El presente (Aquí y Ahora).
- ¿Qué futuro nos espera?
- Estrategia o diseño de futuros.
- Los futuros posibles.
- Tipos de Futuro.
- Aprendizaje.
- Ventana de Johary desde la neurobiología y la química de las emociones.
- Planeación estratégica (desde mi vida, no desde los números).
- El momento más importante.
- Las 100 cosas que no quiero en mi vida.
- Las cosas que no queremos en la Institución, organización o empresa.
- Suposiciones, cuentos y/o juicios.
- Compromisos.
- Establecer acuerdos.
- Epitafio.
- Factores Clave.
- Zona de Poder.
- Tema focal de la empresa.
- Establecer prioridades.
- Construcción de escenarios.
- Posibilidades.
- Selección de escenarios.
- Normar Criterios.
- Valores y principios.
- Misión, visión, objetivos.
- Arquitectura de alineación.
- Desafíos.
- Carta a 5 años.

- El manager que aun nos es líder.
- El líder que es un extraordinario manager.
- Convergencias y divergencias del neuromangement y el neuroleadership.
- Los diversos estilos de liderazgo, antecedentes históricos.
- Del fin de la era del liderazgo al inicio de la era del auto liderazgo.
- Autoconocimiento: Predicar con el ejemplo.
- Competencias y habilidades que requiere un Neurolíder.
- Las sutilezas del proceso: Ejecutivo, Líder y Mentor.
- Establecimientos de objetivos individuales y colectivos.
- La alineación de los compromisos individuales y del equipo.
- El cambio en la cultura organizacional.
- La actitud de servicio de arriba hacia abajo.
- El ciclo de compromiso.
- De la resistencia a la aceptación.
- De la aceptación a la participación y el compromiso.
- El proceso de identificación de incompetencias inconscientes a las competencias inconscientes.
- Significado de transformación desde la perspectiva de cambio.
- El Proceso de Transformación.
- El equilibrio en los diversos contextos.
- Del viejo paradigma al nuevo paradigma.
- Lo que nos depara el futuro, las competencias neurobiológicas definirán el desarrollo profesional.
- Tu SNC (sistema nervioso central) define tu profesión.



EDUCACIÓN
CONTINUA

universidaduvm.mx