Gestión de equipos de alto rendimiento

Modalidad: Online

Duración: 65 horas

Objetivos:

A través del estudio de este manual, pretenden conseguirse los siguientes objetivos:

- Conocer qué es la programación neurolingüística y cómo pueden ser aplicadas sus herramientas en los diferentes ámbitos de la empresa.
- Comprender cómo las personas construyen su realidad y cuáles son los mecanismos de pensamiento que condicionan los comportamientos.
- Analizar el estilo comunicacional propio y de los interlocutores.
- Desarrollar habilidades para percibir más, manejar información y gestionar correctamente las emociones propias y de sus interlocutores.
- Aportar herramientas para mejorar la comunicación interpersonal, dentro de un equipo y hacia los subordinados.
- Mejorar la motivación individual y grupal en el trabajo.
- Proporcionar habilidades para el liderazgo y la dirección de equipos.
- Aprender a definir objetivos eficaces.
- Mejorar las habilidades de negociación.
- Desarrollar habilidades para afrontar procesos de cambio y nuevas situaciones.
- Aportar herramientas para detectar las necesidades de los clientes en un proceso de venta.
- Descubrir los mecanismos que utilizan la publicidad y el marketing para vincularse emocionalmente con los clientes.

Contenidos:

Definición y orígenes de la PNL
Definición.
Orígenes.
¿Qué puede conseguir con la PNL?
PNL en el ámbito empresarial.
Críticas a la PNL.

Mejora de las habilidades de comunicación a través de la PNL
¿Qué hay dentro del cerebro?
¿Cómo construye cada uno su realidad?
El metamodelo del lenguaje.
Sistemas de representación sensorial y exploración de las submodalidades.
Calibrar: cómo detectar la información disponible en las interacciones.
Ponerse en el lugar del otro: diferentes posiciones de percepción.
Gestión del fracaso.
Recuerdos, creencias y valores.
Generar cambios.

El trabajo en equipo
¿Qué es un equipo?
Los roles integrantes de un equipo.
Los objetivos.
Causas por las que suelen fallar los equipos.
Establecer relaciones saludables.

Hacia un liderazgo-seguimiento efectivo
Sincronizar y liderar.
La motivación.
El cambio de paradigma y la creatividad como factores de mejora de la efectividad en el trabajo.
La correcta comunicación entre el jefe del equipo y sus colaboradores.

PNL en las técnicas de ventas
La PNL como herramienta de negociación.
La PNL en el marketing.