



CURSO NEUROCIENCIA, INTELIGENCIA EMOCIONAL Y COMUNICACIÓN

La comunicación y las emociones van de la mano. Comprender cómo se relacionan, los efectos y comportamientos derivados es, hoy más que nunca, un aliado indispensable en la construcción de relaciones sanas, de una buena comunicación y de la resolución de conflictos en las relaciones profesionales y personales.

Durante el programa, se abordarán elementos básicos y aplicaciones de la neurociencia, lo que ayudará al participante a ampliar su visión y entendimiento de cómo se conectan el cuerpo, las emociones y los sentimientos. Podrán conocer técnicas prácticas de vanguardia para desarrollar y fortalecer dos de las más importantes habilidades de un líder y en un buen colaborador; la comunicación y la inteligencia emocional. Logrando impactar positiva y estratégicamente en las relaciones del ámbito profesional, así como en el logro de objetivos personales y organizacionales.

DIRIGIDO A

Todos aquellos mayores de veinte años, que deseen conocerse más profundamente y estén interesados en incrementar sus relaciones personales.

OBJETIVO

Los participantes adquirirán conocimientos de la neurociencia y su aplicación y aprenderán técnicas prácticas de vanguardia para desarrollar y fortalecer dos de las más importantes habilidades gerenciales: la comunicación y la inteligencia emocional.

Inicia jueves 16 de noviembre de 2023

Modalidad en línea

Duración 61 horas en 17 semanas

7 sesiones webinar de tres horas los jueves de 17:00 a 20:00hrs
10 sesiones de cuatro horas los jueves de 17:00 a 21:00 hrs

Inversión

\$16,500 pago de contado o 5 pagos de \$3,420

Si desea pagar en otra moneda, se utilizará el tipo de cambio del día en que se realice el pago.



AL FINAL DEL PROGRAMA

Los participantes podrán reconocer como el desarrollo de sus habilidades de comunicación e inteligencia emocional adquirido a lo largo del curso, impactan favorablemente en sus relaciones profesionales y personales y en su calidad de vida.

CONTENIDO TEMÁTICO



El arte y la magia de la comunicación

Aplicar las reglas de la comunicación para generar magia en las relaciones personales.

- La Magia de la comunicación
- Los 5 elementos del arte de la comunicación
- Los axiomas de la comunicación
- Reciprocidad en la comunicación



La Neurociencia y el contexto actual

Comprender los cambios que estamos experimentando en el contexto actual y cómo la neurociencia explica los desequilibrios emocionales.

- Contexto actual y sus efectos emocionales
- Importancia de la inteligencia emocional a nivel empresarial
- Cómo interactúa el pensamiento en nuestras emociones y en el cuerpo
- Cómo afectan nuestras emociones a nuestros genes



Neurociencias, pensamiento, emociones y cuerpo

Comprender como el cerebro organiza las emociones a través de nuestro pensamiento y cuerpo

- Cómo funcionan nuestros tres cerebros
- Por qué el tubo digestivo y el corazón son parte importante de nuestras emociones
- Cómo interactúa el pensamiento en nuestras emociones y en el cuerpo



Mapas de percepción

Hacer conciencia de que existen tantos mapas mentales como personas en el mundo y que todos son valiosos y respetables, si nos comunicáramos desde esta perspectiva las relaciones interpersonales serían más sanas.

- Percepción Vs realidad
- ¿Cómo nos representamos la realidad?

El estado de sobrevivencia y el impacto del estrés en nuestro cuerpo

Analizar de qué manera fluye la información emocional en nuestro cerebro, la interpretación y sus diferentes impactos.

- El estado de sobrevivencia (estrés), su impacto en el cuerpo, mente y cerebro
- Equilibrio de la amígdala en base a la neurociencia
- Diferencia entre pensamiento, sentimiento y sensación y cómo identificarlos





La inteligencia emocional

Identificar la estructura básica de la inteligencia emocional para aplicar herramientas que les ayuden a desarrollarla.

- Origen y definición de la inteligencia emocional
- Multi-inteligencias de Howard Gardner
- Los 5 factores de la inteligencia emocional de Daniel Goleman
- Las 4 emociones básicas y cómo utilizarlas a nuestro favor
- ¿Qué son los estados emocionales refractarios?



Estructura de la comunicación

Comprender cómo se divide la comunicación, qué mensajes y meta mensajes envía al comunicarse consciente o inconscientemente.

- Lenguaje Verbal
- Lenguaje No Verbal
- Escucha Activa



Estilos de comunicación y Lenguaje de credibilidad y accesibilidad

Practicar los estilos de comunicación pasivo, agresivo y assertivo, así como los elementos de la Comunicación pasiva, agresiva y assertiva

- Elementos del lenguaje de Credibilidad y su utilidad
- Elementos del lenguaje no verbal de Accesibilidad (Confiabilidad) y su utilidad



Meta programas

Conocer y aprender a identificar algunos filtros que definen cómo es nuestra actitud ante la vida y que determinan la forma en que nos motivamos y tomamos decisiones, para posteriormente elegir las palabras más adecuadas para conectar e influir con las personas según sus meta-programas.

- ¿Qué son los meta-programas?
- Meta programa Referencia Interna-Referencia Externa
- Identificación y palabras de influencia



El arte de mantener la calma

Gestionar las emociones a través de los pensamientos positivos y negativos.

- Niveles Lógicos
- Efectos de la meditación y la red neuronal por defecto
- Ciclo de las reacciones emocionales (pensamiento, sentimiento y acción)
- Las creencias limitantes y cómo afectan a nuestros pensamientos, sentimientos y acciones
- El ego y nuestra sombra



La importancia del ser y del hacer en la comunicación

Conocer los diferentes niveles de comunicación, así como la importancia de respetarlos y lograr vivir el poder de la influencia, así como proporcionar retroalimentación efectiva.

- Niveles Lógicos
- Tarea y Relación
- Retroalimentación efectiva





Cómo impactan los pensamientos en la resiliencia y solución de conflictos

Aprender a reprogramar los pensamientos y reorganizar emociones y actitudes.

- Cómo los pensamientos positivos fortalecen la resiliencia
- Gestionar los conflictos con personas difíciles
- Des memorización de emociones negativas



El laberinto del lenguaje (Metamodelo)

Identificar las trampas del lenguaje inespecífico y la forma de salir de ellas por medio del lenguaje de precisión.

- Lenguaje de precisión y usos
- Omisiones
- Distorsiones
- Generalizaciones



Comunica tus emociones asertivamente.

Lograr expresar efectivamente los pensamientos y sentimientos

- Como funcionan nuestros tres cerebros
- El poder del pensamiento y de la intención
- Como expresar nuestras emociones en forma asertiva
- Mi postura corporal y mi voz expresan mi estado emocional



Las 3 posiciones perceptuales

Adquirir información al vivir una misma experiencia desde tres posiciones diferentes

- Estado asociado y disociado
- Primera, segunda y tercera posición perceptual



Automotivación y Responsabilidad

Crear conciencia de cómo elevar los estados emocionales a partir de la responsabilidad y la automotivación

- Mi automotivación
- Elevar mi autoestima y confianza
- Responsabilidad compartida: Lo mío, lo tuyo y lo nuestro



Comunicación interior

Conocer y ser consciente del impacto de los pensamientos en el estado de ánimo, en las relaciones, en la comunicación y en el logro de objetivos.

- Rueda de la vida
- Densidad vs. Sutileza y consecuencias en nuestra vida





ACREDITACIÓN

Para acreditar este programa es necesario:

- Participar activamente, dado que el principal actor y sujeto de acción en torno a su propio aprendizaje es el participante mismo, esta experiencia educativa requerirá de tu parte autogestión y autonomía para la ejecución y seguimiento del programa
- Contar con un 80% de asistencia a las sesiones sincrónicas (virtuales)

Al cursar y acreditar este programa, la oficina de Educación Continua ITESO te enviará un Diploma Digital.

COORDINADORA

Alejandra Morales Enciso

Licenciada en Relaciones Internacionales por el ITESO, con diplomado en Administración y Desarrollo de Negocios por el ITAM. Certificación Internacional en Coaching (The International Society of Neurosemantics), Certificación Master en Programación Neurolingüística (The NLP Institute of Oregon & Bilians) así como diplomado en Biodecodificación y estudios de Bioneuroemoción. Actualmente es conferencista, consultora, instructora y coach ejecutivo y de vida. También es profesora del módulo de Administración del conflicto y Negociación del Diplomado de Habilidades Directivas del ITESO. Directora de la firma de consultoría Punto 22 y cuenta con más de 27 años de experiencia en las áreas de Comunicación Organizacional, Seguridad Aérea, Cambio y Desarrollo Organizacional, Reclutamiento y Selección, Desarrollo de Habilidades Gerenciales. Formación de Instructores, Calidad en el Servicio, Outplacement, Coaching Ejecutivo y de Vida en diferentes sectores económicos:

EQUIPO DE PROFESORES

Marco Antonio González López

Licenciado en Contaduría Pública por la Universidad Iberoamericana, cuenta con un diplomado en administración farmacéutica por el ITESM, especialidad en alta dirección por la Universidad Autónoma de México, certificación de finanzas internacionales por el IMERVAL, Diplomado en PNL (the NLP Institute of Oregon & Bilians), así como estudios de Bioneuroemoción, Neurociencias e Inteligencia emocional. Actualmente es profesor de la firma punto22 de Neurociencia e inteligencia emocional, trabajo en equipo, manejo del conflicto y negociación y automotivación. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el área de finanzas y contraloría desarrollando equipos de alto desempeño en diferentes industrias como la automotriz y farmacéutica, así como ocho años de experiencia como director de agencia en las principales industrias aseguradoras de México como Seguros Monterrey New York Life, GNP y AXA seleccionando, capacitando y desarrollando equipos de trabajo en el área comercial y en las habilidades de trabajo en equipo, comunicación, inteligencia emocional, negociación, manejo del estrés y del conflicto.





TAMBIÉN TE PUEDEN INTERESAR OTROS PROGRAMAS COMO:



Habilidades Directivas



Desarrollo Socioemocional en los
Adolescentes



Desarrollo Socioemocional
en la Niñez

*El ITESO se reserva el derecho de apertura del programa en caso de no cubrir el mínimo requerido de participantes.
El contenido de esta ficha se encuentra sujeta a cambios sin previo aviso.*

