


BUSINESS PNL PRACTITIONER

Programación Neuro-Lingüística
(PNL) aplicada a la excelencia
profesional





“Dentro de nuestra enorme mente, no especializada en la infancia, poseemos reinos de posibilidades no desarrolladas que están más allá del mundo en el que vivimos”.

Rodert Orstein



Business PNL Practitioner

La PNL o Programación Neuro-Lingüística es descrita como **“el arte y la ciencia de la excelencia”** por su eficacia y capacidad de producir cambios positivos en las personas, equipos y organizaciones de todo tipo.

Permite comprender y cambiar el modo en que pensamos, sentimos y nos comportamos y a su vez ayuda a elegir qué hacer para conseguir la vida que queremos desarrollar y SER lo que se deseamos.

Business PNL Practitioner

“Enseñamos a la gente a usar su cabeza”

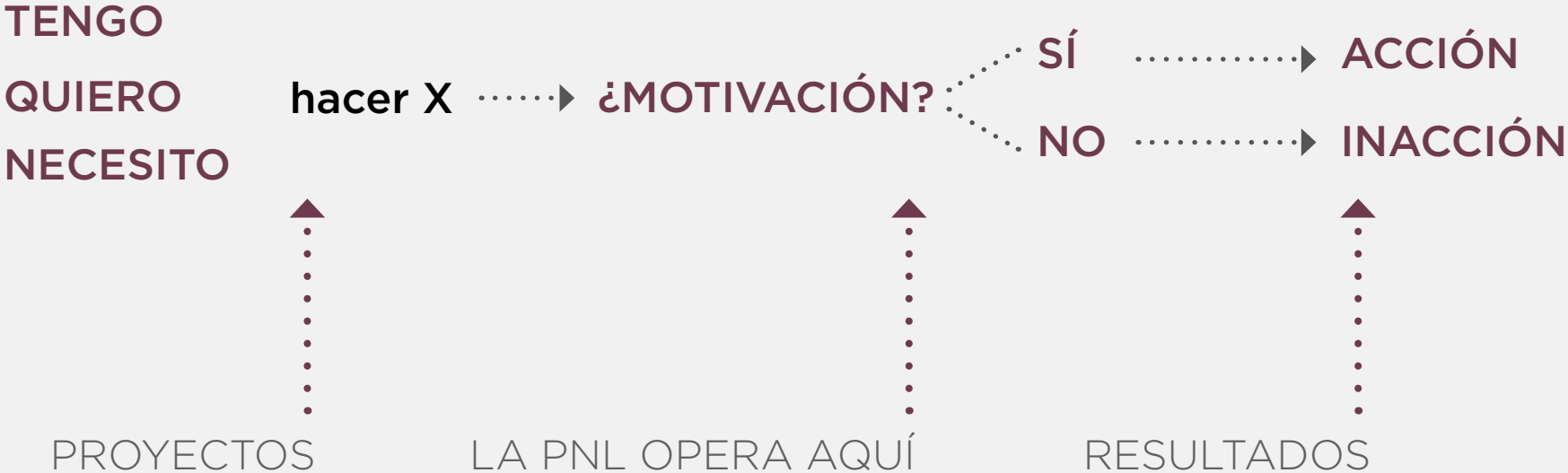
DEFINICIÓN DE PNL DE RICHARD BANDLER (CO-CREADOR DE LA PNL):



Esto significa:

- + Aprender a pensar de manera práctica.
- + “Desprogramar” lo que no es válido o es limitadores y crear programas satisfactorios.
- + Aprender a despertar recursos internos o a potenciar los que ya se tienen
- + Programar objetivos y cumplirlos
- + Conectar con la visión y misión
- + Influir en los demás. (Liderazgo, ventas, coaching, estrategia, mentoring...)
- + Modelar a personas que tienen altas capacidades (Role Model)

Business PNL Practitioner



Business PNL Practitioner

El **practitioner en Business PNL** es una formación diseñada exclusivamente para personas y grupos que desean extraer al máximo su potencial, el de un equipo u organización.

PROFUNDIZA EN TRES GRANDES BLOQUES:

Lenguaje, Comunicación e Influencia

- Verbal
- Paraverbal
- Metamodelo
- Metamensajes

Resultados y Cultura organizacional

- Dirección
- Estrategias
- Recursos
- Límites

Programas mentales de excelencia

- Agilidad en el aprendizaje
- Flexibilidad en la actuación
- Metaprogramas

Business PNL Practitioner

BUSCA UN EQUILIBRIO ENTRE:

VISIÓN ESTRATÉGICA - GLOBAL - SISTÉMICA

La misión y visión de la empresa
Misión del líder. El Por qué y el Para qué

Competencia: visión global

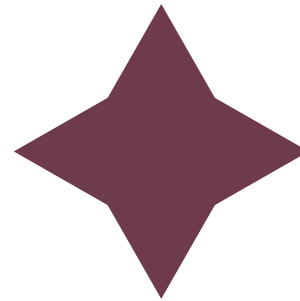
Plan de acción: sistemas, innovación,
intuición

RAZONAMIENTO - PENSAMIENTO

Estructuración, disciplina, intencionalidad
De la parte al todo

Competencia: práctica / lo verbal, el
rigor, control

Plan de acción: tecnología, analizar,
deducción...



AFECTIVIDAD - SENTIMIENTO

Creatividad, lo cualitativo
Del todo a la parte

Competencia: psíquica / el sentir

Plan de acción: escuchar, mirar al otro...

TERRENAL - MADURACIÓN

El qué y el cómo

Competencia: visión separativa

Plan de acción: Conceptualización...

Business PNL Practitioner

TEMARIO:

TEMA 1. PNL Y EMPRESA. PROCESOS Y RESULTADOS

- El modelo de comunicación de la P.N.L. Bases cibernéticas.
- Lenguaje profesional y su impacto en los resultados.
- Aproximación a la realidad. "El mapa no es el territorio"
- Estados asociados y disociados. Cómo interpretarlos y aprovecharlos positivamente.
- Influencia, Liderazgo y Rapport.
- El modelo integral de la P.N.L. y las "inteligencias" humanas en su aplicación profesional

TEMA 2. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

- El software humano: Los sistemas representacionales. Sistema director y preferido.
- Atención, percepción y sensación. Cómo usamos el lenguaje.
- Comunicación digital y analógica.
- Sistemas o modalidades representacionales: Modelo VAKOG
- Comunicación verbal y no verbal.
- El arte de calibrar y acompasar. Acercamiento a la realidad del interlocutor/es.
- Cómo situamos "holográficamente" y en el espacio nuestros pensamientos.
- Los predicados: hablando el idioma de nuestro interlocutor.
- Retroalimentación (feedback) e integración de partes en conflicto.

Business PNL Practitioner

TEMARIO:

TEMA 3. RESULTADOS, METAS Y OBJETIVOS. CREACIÓN DE RECURSOS PROPIOS

- La buena formulación de objetivos. Cómo crear objetivos de manera "ecológica".
- Los anclajes y sus tipos. Apilamiento y colapso de anclajes.
- La dirección del pensamiento. ¿Hacia dónde quiero ir?
- Cómo creamos nuestros estados internos. Todos tenemos ya los recursos necesarios.
- Regresión y búsqueda de recursos. Estados de conciencia.

TEMA 4. EMOCION - LENGUAJE. COMUNICACIÓN PROFUNDA

- El metamodelo del Lenguaje. Qué es y cómo se aplica.
- Rol Model Leadership: Procesos de modelado.
- Metapreguntas. Construcción lingüística de la realidad.
- Diferencias entre el lenguaje verbal y el lenguaje cerebral.
- Las líneas del tiempo. Cómo organizamos neurológicamente el tiempo. Aplicaciones.
- Ampliando la intuición. Los "tres cerebros" y la bipolaridad de los hemisferios cerebrales.
- Cómo piensas en relación con tus estados mentales y emocionales.
- Posiciones Perceptivas

Business PNL Practitioner

TEMARIO:

TEMA 5. CREENCIAS Y VALORES: BASES DEL COMPORTAMIENTO

- Los niveles neuro-lógicos del ser humano.
- Integración de: resultados/comportamientos/habilidades/creencias y valores
- El sistema de creencias. Su impacto en el equilibrio físico y psicológico.
- El modelo P.O.P.S. identificación del estado presente.
- Eliminando hábitos y comportamientos no deseados. Cambio de creencias y valores.
- Creencias potenciadoras y limitadoras: cómo detectar y usarlas en beneficio propio.
- El estrés y cómo mantener la salud y el equilibrio total en todos los aspectos humanos.

TEMA 6. HIPNOSIS ERICKSONIANA Y LENGUAJE DEL SUBCONSCIENTE

- Estados de conciencia. Trance, meditación e hipnosis.
- Patrones de lenguaje hipnótico ericksonianos.
- La hipnosis ericksoniana. Hablando al subconsciente.
- Para el despertar: Storytelling, metáforas, fábulas y cuentos.
- Metodología y prácticas de inducción al trance.
- Uso del trance, los estados de conciencia y el poder subconsciente para mejorar habilidades, superar dificultades y alcanzar estados creativos.

Business PNL Practitioner

TEMARIO:

TEMA 7. REENCUADRES Y GESTIÓN DEL CAMBIO

- Reencuadres. Reordenamiento de recuerdos.
- Encuadres de Perspectiva confersacional
- Cambio de historia personal. Alineación de los niveles lógicos.
- Cura rápida de traumas, fobias y estados emocionales.
- La investigación y búsqueda transderivacional.
- El modelo de creatividad de Walt Disney.

TEMA 8. CAMBIO, EVOLUCIÓN Y TRANSFORMACIÓN

- Patrocinio: Un lugar para el SER.
- Alineación con las “Cinco Inteligencias del Ser Humano”
- Proyección y lanzamiento de objetivos.
- Alineación de los niveles neurológicos.
- Mindfulness: Salud y equilibrio.
- Afirmando el cambio generativo y evolutivo. Integración.

Business PNL Practitioner

CUALIDADES A DESARROLLAR



¿Por qué Business PNL Practitioner?

PROGRAMACIÓN

Porque todos estamos “programados”, tenemos unos programas mentales que se activan ante determinadas circunstancias. Algunos son neutrales o mejor aún, potenciadores, pero también tenemos algunos “programas” limitadores: nerviosismo al hablar en público, falta de flexibilidad, demasiada orientación a tarea, poca concreción, poca visión, miedos tóxicos...

NEURO

Porque esos programas componen complejas redes neuronales en forma de sinapsis o conexiones nerviosas. Cuando ves/oyes un estímulo externo, o recuerdas algo, se dispara el programa de manera inconsciente y por eso se repiten los mismos comportamientos una y otra vez de forma automática..

LINGÜÍSTICA

Porque es el lenguaje (verbal y no verbal), el que determina qué patrones se están activando y cómo influir en ellos, tanto en los patrones propios, como en los de los demás.

¿Por qué Business PNL Practitioner?

LA “BUENA NOTICIA”:

Estos programas se pueden cambiar para lograr mejores resultados personales y organizacionales.

La PNL aporta metodologías y mapas para entender qué programas nos limitan y cómo modificarlos.

Si queremos influir en los demás, la PNL nos aporta metodologías y mapas para entender cómo tener una comunicación más fluida con los demás.

¿Por qué hacerlo In Company?

- Porque además de aprender todas las herramientas y competencias de la PNL universal aplicadas al ámbito profesional, la formación irá dirigida a que todos los participantes adquieran las competencias requeridas en su organización.
- Porque la formación está alineada con la estrategia de la compañía.
- Porque la organización marca indicadores de éxito que se revisan regularmente.
- Porque el nivel de implicación de la compañía es al 100%
- Porque los intereses entre todos los participantes son similares.
- Porque todas las prácticas se orientan hacia el desarrollo profesional, dejando las aplicaciones de la PNL al ámbito de la terapia fuera de la formación.

LA RUTA de aprendizaje consta de 5 fases:



La eficacia y productividad personal impacta en la satisfacción personal, la productividad del equipo y de la organización:



Metodología

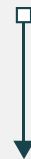


POR SU ENFOQUE SISTÉMICO, EL PROGRAMA INCLUYE:

Planteamiento personal: cuaderno individual de trabajo que incluye autoconocimiento y entrenamiento en auto-eficacia y productividad personal.



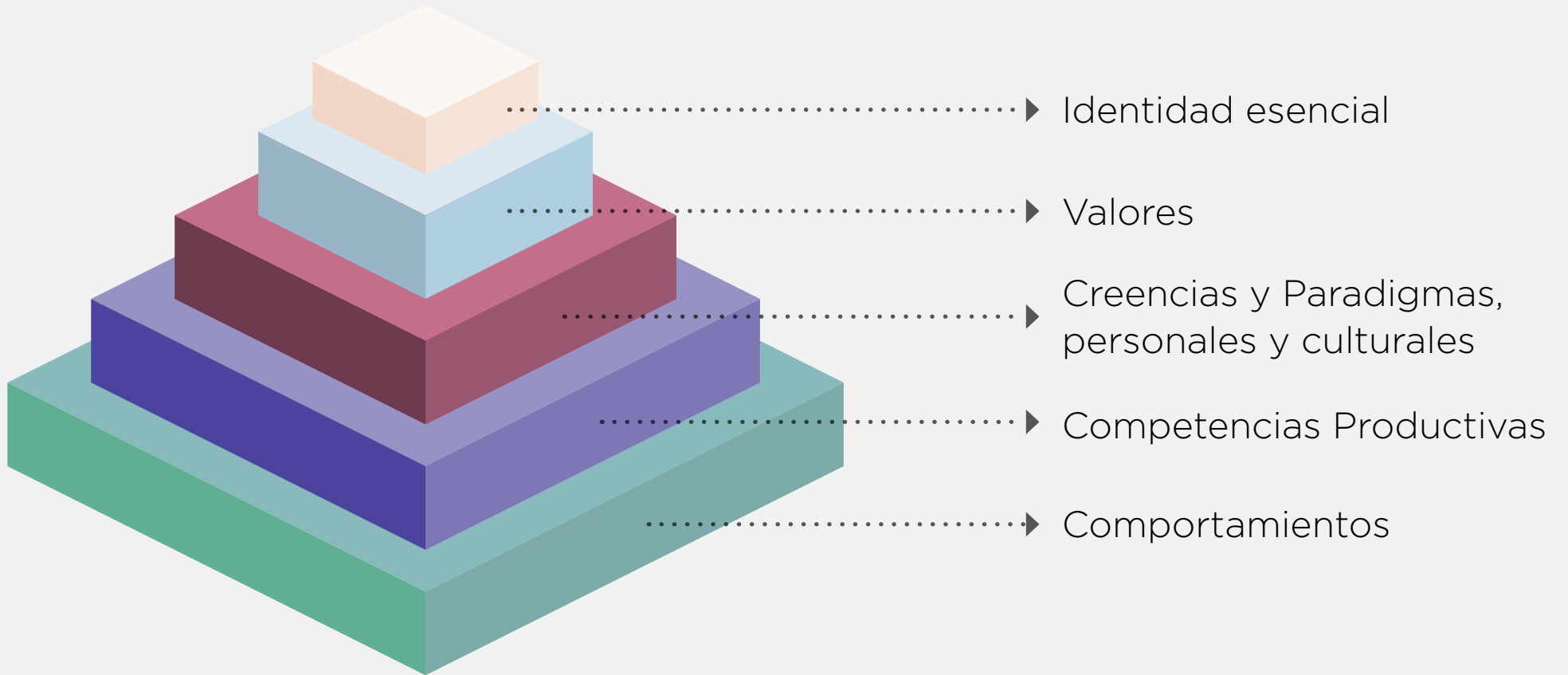
Dinámicas que incluyen el mantenimiento de la productividad en relación a otras personas.



Simulación con modelos 3d para una rápida transformación del comportamiento individual y corporativo, mejorando la inteligencia práctica, social, emocional y relacional.



Metodología





Muchas Gracias!

617 667 635

hello@saraferreras.com

saraferreras.com



Sara Ferreras
Consultoría estratégica