



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Nombre curso:	NEUROMANAGEMENT		
Horario	Viernes 18:00 – 21:00 Sábado 10:00 – 13:00	Duración	2 Semanas
Intensidad Horaria Semanal	3	IHT	18
Modalidad: Online			

Introducción:

El programa de Neuromanagement supone una aplicación práctica de la neurociencia a la empresa. Desde la óptica del Neuroliderazgo y la Neurocomunicación aprende a liderar equipos y a motivar el talento. ¿Conoces realmente las necesidades de tu equipo de trabajo?

Objetivos:

- Consolidar tu liderazgo ofreciendo respuestas a los problemas concretos del día a día empresarial.
- Gestionar tus emociones ante situaciones de incertidumbre (entornos VUCA) y, como consecuencia, mejorar la gestión del estrés y del tiempo, dinamizando los procesos de toma de decisiones.
- Conocer mejor a tus empleados identificando sus necesidades y anticipándote a las recompensas por desempeño y competencias.
- Mayor agilidad en la comunicación tanto interna como externa y mejor adecuación del mensaje al receptor, incrementando los niveles de entendimiento y reduciendo el ruido.
- Generar un clima de confianza enmarcado en una cultura empresarial sólida.
- Profundizar en el comportamiento de tus clientes para establecer el perfil tipo de tu público objetivo óptimo, aumentando sus niveles de satisfacción.

Contenidos Temáticos:

Módulo 1. Neuromanagement aplicado a la empresa:

- Concepto de Neuromanagement.
- Cerebro tri-uno, PNL y sistema de la recompensa.
- Los neurotransmisores.
- El SNG: Sistema de gestión de Neuromanagement.
- Aplicaciones en la empresa: neuroliderazgo, neurocomunicación y neuromarketing.

Módulo 2. Neuroliderazgo

- Inteligencia emocional y modelos conductuales.
- ¿Qué tipo de líder soy?: el eneagrama.
- Estilos de dirección.
- La escucha activa.
- Gestión del tiempo y del estrés.



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Módulo 3. Neuromanagement y gestión de equipos

- Neuromanagement y el talento.
- Neuroliderazgo de equipos.
- Gestión integrada del talento humano.
- Coaching ejecutivo.
- Reestructuración de puestos.
- ¿Cómo enfrentarse al despido?

Módulo 4. Neuromanagement y comunicación interna

- Proceso de comunicación desde la óptica del neuromanagement.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Comunicación ascendente y descendente.
- Conociendo a mis empleados: modelo DISC.
- La importancia del código: ¿a quién comunico?

Módulo 5. El Proceso de la venta

- Tipos de clientes.
- Proceso de la venta: pain, claim, gain y old brain.
- La técnica de la pirámide invertida.
- Neuromanagement y sistema AIDA.
- Los sesgos cognitivos en la comunicación.

Metodología:

- Formación personalizada: mentor empresarial.
- Clases en streaming.
- Materiales complementarios a disposición de alumno.
- Participación en conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios.
- Foros de consultas con nuestros docentes y formadores.
- Acceso a la biblioteca digital SMARTECA de Wolters Kluwer.