



NFC | NEBRIJA
FORMACIÓN
CONTINUA



PROGRAMA FORMATIVO

***Curso de Programación Neurolingüística PNL
(Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)***



Curso de Programación Neurolingüística PNL (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

Duración: 125 horas

Precio: 199 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.

NFC | NEBRIJA
FORMACIÓN
CONTINUA

Centro de Formación Euroinnova Business
School en colaboración con Universidad
Antonio de Nebrija

SUMA HASTA 2 PUNTOS Y MEJORA TU NOTA FINAL EN EL BAREMO

Cursos que puntúan como méritos en el Baremo de las Oposiciones para el
Cuerpo de Maestros, Profesores de Secundaria, FP y EOI



1 Curso de
110 horas



0,5 puntos
para el baremo



2 Puntos en
el baremo



0,60 puntos en
la nota final

Consulta la Convocatoria de tu Comunidad Autónoma

* Únicamente puntúan en las oposiciones docentes las titulaciones universitarias

Puntúa con tu curso como méritos en el Baremo de las Oposiciones para el Cuerpo de Maestros, Profesores de Secundaria, FP y EOI. Realizándolo podrás sumar hasta 2 puntos sobre el total de 10 en la fase de Concurso. La nota final depende, de un 60% de la nota obtenida en el examen y un 40% de la fase concurso. Con la realización de este curso puedes llegar a añadir 0,60 puntos a la nota global del concurso-oposición.

Descripción

La PNL aplicada a la empresa nos permitirá mejorar la capacidad de aprendizaje. De ésta manera, no sólo podremos gestionar cambios sino también iniciarlos, y así dirigir y ejercer el control sobre nuestros intereses profesionales. La Programación Neurolingüística también nos ayudará a mejorar nuestra capacidad de elección y ganar influencia en las situaciones que se nos pueden presentar en nuestra vida laboral.

A quién va dirigido

El presente curso está dirigido a responsables de un departamento de Recursos Humanos, Administración o Personal; trabajadores que deseen complementar su formación, estudiantes en general y desempleados que quieran formarse en este sector laboral. En definitiva a todas aquellas personas que por su desempeño profesional y sus expectativas de crecimiento personal, necesitan de una herramienta para desarrollar sus habilidades y lograr el éxito.

Salidas laborales

Empresas

Objetivos

- Conocer los componentes y el significado general de la Programación Neurolingüística.
- Aprender la técnica del modelado para conseguir mejores habilidades y capacidades.
- Adquirir las habilidades necesarias, dentro de la PNL, para el diseño de estrategias.
- Identificar los objetivos y valores de la dirección de personas para un directivo-coach.
- Reconocer la importancia de la PNL en el ámbito de las ventas.

Para que te prepara

La programación neurolingüística nos permite conocer aquellos procesos mentales que conforman la experiencia. La forma de acceder a ellos e interpretar cómo están organizados, para modificarlos mediante procesos en favor de conductas eficientes, adecuando el lenguaje verbal y corporal, hacia el logro de objetivos, tanto en la vida personal como en el ámbito empresarial

Titulación

Titulación Universitaria de Programación Neurolingüística PNL con 5 Créditos Universitarios ECTS.
Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Esta titulación la expide la prestigiosa Universidad Antonio de Nebrija, con ella se obtendrán 5 créditos ECTS(European Credit Transfer System).



Forma de pago

Tarjeta de Crédito / PayPal

Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal

Transferencia Bancaria

Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria.

No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

Contrareembolso

Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa. Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada en el formulario, el material del curso, abonando el importe correspondiente a la recepción.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Programación Neurolingüística PNL. Vol 1'
- Manual teórico 'Programación Neurolingüística PNL. Vol 2'



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.
- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Campus Virtual

Es el aula virtual donde encontrarás todos los contenidos de los cursos, cuidadosamente revisados y actualizados por nuestro equipo de profesores y especialistas.

El campus virtual se convierte en el principal escenario de aprendizaje y es aquí donde el alumnado podrá acceder a los contenidos del curso con tan sólo un clic.

Este nuevo sistema de aprendizaje online puede facilitar el trabajo del alumnado y del equipo docente en varios sentidos:

La presentación online de la acción formativa hace posible incluir contenidos en muy diversos formatos: texto, imagen, vídeo, audio, etc.

Asimismo, el alumnado puede descargarse en pdf el temario de su curso conforme vaya avanzando en los contenidos para que pueda tenerlos guardados.

Además, el campus virtual permite establecer contacto directo con el tutor o tutora a través del sistema de comunicación por correo electrónico que también permitirá intercambiar archivos entre las partes.

El entorno virtual simplifica y agiliza la evaluación y seguimiento del alumnado, tanto para el propio alumno o alumna como para el equipo docente. Por un lado, el alumnado podrá observar su avance a lo largo del itinerario formativo y recibirá retroalimentación inmediata sobre sus resultados en las pruebas de evaluación. En segundo lugar, el equipo docente verá simplificado su trabajo, puesto que todos los datos acerca de la actividad del alumnado en la plataforma, así como los resultados de las pruebas quedan registrados de manera automática, evitando así la labor de corrección manual y permitiendo al profesor o profesora tener una visión del progreso de sus alumnos/as con tan sólo un clic.

Puede acceder como invitado a nuestro Campus Virtual a través del siguiente enlace:

<http://campusvirtual.euroinnova.edu.es/login/index.php>

Programa formativo

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

- - ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
- - Breve recorrido histórico
- - Objetivos de la PNL
- - ¿Cómo funciona la PNL? Principios
- - Marcos de la PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

- - Programación
- - - El uso de las estrategias
- - - El modelado en la empresa
- - - El descubrimiento de la excelencia mediante el modelado
- - Neuro
- - - El cerebro
- - - Los patrones mentales
- - Filtros
- - Lingüística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES

- - Diferentes formas de pensar
- - - Visual
- - - Auditiva
- - - Kinestésica
- - Calibrage
- - Proceso de cambio y aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

- - Introducción
- - Metamodelo del lenguaje
- - Violaciones del metalenguaje
- - - Generalizaciones

Curso de Programación Neurolingüística PNL (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

- - - Eliminaciones
- - - Distorsiones
- - Los metaprogramas en PNL
- - Tipos de metaprogramas
- - - Tipología de metaprogramas para la captación de la personalidad
- - - Tipología de metaprogramas según otras clasificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

- - Introducción
- - PNL en las aulas
- - PNL en la salud
- - - Método IP: Sympton-dialog
- - - Método PNL: modificar las submodalidades
- - - Método PNL: Sympton reframing
- - PNL y coaching
- - PNL y RRHH
- - PNL y negocios
- - - Modelado en el mundo de los negocios
- - - Creencias que favorecen la negociación
- - - Objetivos bien formulados

MÓDULO 2. RECURSOS AL PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

- - Definición de empatía
- - - Fases de la empatía
- - - Efectos de la empatía
- - - Dificultades de la empatía
- - Rapport
- - - Creación del rapport
- - Inteligencia emocional
- - - Emociones e inteligencia emocional
- - - Cerebro e inteligencia emocional

- - - Inteligencia emocional y PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

- - - Introducción
- - - El lenguaje verbal
- - - - Estructura del lenguaje verbal
- - - - Funciones del lenguaje verbal
- - - Comunicación
- - - - Parámetros constitutivos de la comunicación
- - - - Elementos de la comunicación
- - - - Obstáculos en la comunicación
- - - Técnicas de intervención verbal
- - - - Técnicas directivas
- - - - Técnicas no directivas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LENGUAJE NO VERBAL

- - - Introducción
- - - - Lenguaje no verbal y emociones
- - - - Lenguaje no verbal y cultura
- - - - Niveles de la comunicación no verbal
- - - - Movimientos oculares
- - - Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
- - - Entablar relaciones
- - - - Establecer la distancia en la relación
- - - - Mimetismo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

- - - Introducción
- - - Tipos de escucha
- - - La escucha activa
- - - - Tipos de escucha activa
- - - Beneficios y obstáculos de la escucha activa
- - - Proceso de escucha activa

- - Cómo mejorar la escucha activa

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES

- - Introducción
- - Valores
- - Las creencias
 - Construcción de las creencias
 - Creencias y PNL
- - Metáforas
 - Tipos de metáforas
 - Metáfora y PNL
- - Asertividad

MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)

- - Introducción
- - El proceso POPS
- - Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
- - Uso de estrategias
- - Acceso a la estrategia: anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)

- - Diseño de estrategias
 - Condiciones para el diseño de una estrategia eficiente y efectiva
 - Instalación de estrategias
- - Modificación de estrategias
 - Interrupción por sobrecarga
 - Interrupción por desvío
 - Técnica del chasquido
- - Negociación estratégica
 - Tipos de negociadores según la PNL
 - Estrategias
- - Planificación y meta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

- - Establecimiento de metas
- - - Establecer una misión
- - - Determinar una meta: técnica Wellformed Outcome
- - Motivación
- - - Tipos de motivación
- - - Búsqueda de motivaciones: cómo conseguirlas
- - Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
- - Gestión del tiempo

MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL**UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN**

- - Gerencia del siglo XXI
- - - El enfoque
- - - La orientación
- - Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
- - Estrategias en la organización
- - - Alineación organizacional
- - - Comunicación
- - - Motivación
- - Elementos clave de la organización con PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL

- - Introducción general a la comunicación empresarial
- - Canales de comunicación
- - Optimizar la comunicación
- - Ventajas de la comunicación neurolingüística
- - - Exposición de resultados
- - - Exposición de nuevos proyectos
- - - Presentaciones para motivar al grupo
- - - Celebraciones
- - Comunicación exitosa
- - - Visual

Curso de Programación Neurolingüística PNL (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

- - - Auditiva
- - - Kinestésica

UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL

- - Introducción al coaching
- - Objetivos, metas y valores: coaching y empresa
- - Habilidades, prácticas y procesos en coaching
- - - Calibrar
- - - Escuchar
- - - Posiciones perceptivas
- - El directivo como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

- - Niveles lógicos de cambio
- - Características personales
- - - Características implicadas en el desarrollo profesional
- - - Gerencia creativa con PNL
- - Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
- - Liderazgo
- - - Funciones del líder
- - - Características del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

- - Introducción a la Inteligencia Emocional
- - Importancia de la IE para los directivos
- - Componentes y competencias de la inteligencia emocional
- - - Competencia personal
- - Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa
- - - El papel de la inteligencia emocional en el departamento de Recursos Human
- - - Trabajar la inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR.HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I

- - Recursos humanos
- - Proceso de selección

Curso de Programación Neurolingüística PNL (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

- - - Los test psicológicos
- - - Las dinámicas de grupo
- - - La entrevista
- - Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades
- - - Fuentes de conflicto en las organizaciones
- - - Tácticas para la gestión de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR.HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II

- - Motivación y esfuerzo del equipo
- - - Teoría del comportamiento
- - - Teoría de las expectativas
- - - Teoría de los objetivos
- - - Teoría de la equidad
- - Gestión del estrés
- - - Factores determinantes del estrés laboral
- - - Estrategia: mantener la calma en situaciones de estrés
- - Gestión de la creatividad
- - - Características de la creatividad
- - - Características de la persona creativa
- - - Organización innovadora, grupos creativos
- - - Técnicas para potenciar la creatividad
- - Gestión de valores

UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL

- - PNL y ventas
- - Aumentar las ventas
- - Diseño del proceso de venta
- - La PNL aplicada a la negociación
- - Técnicas de ventas y objetivos
- - - Vender a una persona visual
- - - Vender a una persona auditiva
- - - Vender a una persona kinética



Curso de Programación Neurolingüística PNL (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

