

Encuentros especiales con directivos

INTELIGENCIA, SEDUCCIÓN y OTRAS ARMAS CLAVE EN EL LIDERAZGO EXITOSO

El liderazgo eficaz es aquel que produce un movimiento hacia el mejor logro a largo plazo.

En este encuentro, el Dr. Braidot explica cómo hacerlo.



nestor@braidot.com
www.braidot.com

Más de veinte años de investigación sobre el funcionamiento del cerebro humano y su aplicación a las organizaciones, sumados a la experiencia de haber trabajado con éxito en organizaciones de distinto tipo y tamaño en más de veinte países, hacen de Néstor Braidot uno de los consultores/formadores de mayor prestigio internacional.

Sus actividades en España, Suecia, Australia, Francia, Estados Unidos, Brasil, Colombia, Chile, México, Uruguay, Ecuador, Perú y la mayoría de los países de Centroamérica le permiten contar hoy con más de 40.000 personas, entre ellas, empresarios, directores, gerentes, comerciales y vendedores, que han sido formados con los conceptos y metodologías plasmados en sus exitosas obras.



El liderazgo se puede pensar como la habilidad para comprender las diferentes posibilidades, limitaciones y necesidades de cada uno de los miembros del equipo de trabajo, tomar decisiones con velocidad y certeza, motivarlos y resolver los problemas de la mejor manera posible para conducir una organización hacia sus metas.

En este encuentro, el Dr. Braidot expondrá un conjunto de conocimientos y metodologías para hacer más exitosos los procesos de toma de decisiones y las actividades de liderazgo, enriqueciéndolas con los avances que se han producido luego de la denominada década del cerebro.

Objetivos y beneficios

- Que los participantes incorporen habilidades de visión, pensamiento estratégico y dirección, en el marco de nuevos paradigmas que orientan el accionar de las organizaciones luego de la inestabilidad generada por la crisis económica mundial.
- *Aprender* y comunicar una nueva cultura que motive a los miembros de la organización a colaborar espontáneamente, tomar decisiones, asumir riesgos e innovar en función de la estrategia de crecimiento que se haya definido.
- Integrar y abordar estos conocimientos en el marco de un nuevo paradigma, caracterizado por la transición desde el liderazgo al neuroliderazgo.

Metodología:

- La exposición será complementada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas.
- Se trabajará con ejemplos y casos, invitando a los participantes a plantear y reflexionar, en forma individual o grupal, acerca de la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en el ámbito de sus propias organizaciones.
- Se dará lugar al debate y análisis de temas propuestos por los participantes relacionando los conocimientos adquiridos con su propio campo de actividad.

Temario

Módulo 1

- De las fórmulas y recetas “exitosas” de ayer a la capacidad de generar nuevas soluciones en forma permanente.
- Proactividad versus reactividad ante los cambios del mercado y la economía.
- El cerebro como instrumento para crear líderes exitosos.

Módulo 2

- Métodos para la toma de decisiones individuales y en equipo, creativas y diferenciales.
- Mapas de inteligencia.
- Inteligencia social y emocional.

Módulo 3

- Técnicas de potenciación de capacidades de memoria y razonamiento.
- Mapas de inteligencia para la integración y toma de decisiones en equipo.
- Motivación: nuevas estrategias.

Módulo 4

- Del liderazgo al neuroliderazgo.
- Momentos de entendimiento y densidad de atención.
- Motivación de equipos de trabajo: nuevas técnicas con base en el desarrollo de las neurociencias.

MÓDULO 5

- Cerebro masculino y cerebro femenino.
- Diferencias biológicas de género: implicancias en el liderazgo.
- El cerebro masculino y la sistematización, el cerebro femenino y la empatía. Aplicaciones.

MÓDULOS ESPECIALES (ADICIONALES)

1. Prácticas guiadas

Formato de prácticas en la especialidad guiadas personalmente por el Dr. Néstor Braidot.

2. Gimnasio cerebral

- *La importancia del “gimnasio cerebral” en la formación del profesional de los líderes exitosos. Análisis de casos.*
- *Entrenamiento neurocognitivo: técnicas de avanzada para optimizar los procesos de atención, planificación, velocidad de procesamiento de la información, aprendizaje y memoria.*
- *Entrenamiento neuroafectivo: técnicas de avanzada para mejorar el desarrollo de la inteligencia emocional y social. Automonitoreo de emociones.*

Síntesis de antecedentes curriculares. Néstor Braidot



www.braidot.com
nestor@braidot.com

Conferenciante, catedrático, empresario, consultor y escritor, Néstor Braidot es pionero en la aplicación de los últimos avances de las neurociencias y la física cuántica al ámbito organizacional y al desarrollo de la inteligencia y el talento.

Durante más de veinte años, estudió e investigó el funcionamiento del cerebro humano, tanto desde la visión occidental como desde la visión derivada de sus viajes a Oriente.

Esta especialización está avalada, a su vez, por una sólida formación académica: es Máster en Psicobiología del

Comportamiento y Neurociencia Cognitiva, Doctor en Ciencias de la Administración, Máster en Economía, Licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, Licenciado en Cooperativismo, Máster en Programación Neurolingüística y Trainer en Diseño Conductual.

Como resultado de sus investigaciones, como así también de la experiencia obtenida mediante las diferentes aplicaciones del conocimiento científico a las actividades relacionadas con la economía y la conducción de organizaciones, publicó cuatro obras que lo han convertido en pionero en un conjunto de disciplinas de avanzada: Neuromarketing, Ed. Gestión 2000 (2009), Neuromanagement, Ed. Granica (2008), Neuroventas, Ed. Puerto Norte-Sur (2007), Neuromarketing, neuroeconomía y negocios, Ed. Puerto Norte-Sur (2006). A principios de 2011 se encuentra escribiendo una nueva obra, focalizada en el neuroliderazgo del hombre y la mujer, y tiene en prensa su último libro sobre el cerebro y las nuevas técnicas para optimizar su funcionamiento.

Como escritor, su carrera comenzó en 1990 con la publicación de su primer libro, Marketing Total -que agotó siete ediciones en tres años-, al que siguió una saga de materiales vinculados a la empresa en sus diversas problemáticas: Los que Venden, Comunicación Relacional, Nuevo Marketing Total, Pymes Latinoamericanas y Crisis Marketing.

En el mundo académico actúa como profesor de la Universidad de Salamanca (España), Director del Centro de Investigaciones en Neurociencias y Prospectiva de la Universidad Nacional de La Plata (Argentina), Director del Brain Decision Braidot Centre y profesor invitado en varias universidades de Europa y América Latina. Recientemente, se incorporó como integrante del Comité Académico de la carrera de Doctorado en Ciencias de la Gestión de la Universidad Nacional de La Plata (Argentina).

Su impecable trayectoria en el ámbito académico le valió importantes distinciones, entre ellas, la de profesor visitante en varias universidades: Wirtschaftsuniversität Wien (Universidad de Economía de Viena (Austria), Centre de Développement du Management, Lyon Graduate School of Business, Lyon (Francia), Universidad de León, Universidad de Oviedo, Universidad de Santiago de Compostela, Universidad Autónoma de Madrid, Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Bélgica), Università Bocconi (Italia) y Université de Geneve (Suiza), entre otras.