

Ciclo especial diseñado para:

- Directorios de empresas.
- Equipos gerenciales

**Programa ejecutivo de formación e
Implantación a medida de cada
organización con herramientas y
metodologías de:**



NEUROMANAGEMENT Y NEUROLIDERAZGO



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.



¿Cómo podemos ser más eficaces en la toma de decisiones?

¿Qué significa neuroliderazgo? ¿Cómo se implementa?

¿Existen mejores técnicas para implementar procesos de cambio?

¿Cómo influyen los nuevos descubrimientos sobre el funcionamiento del cerebro masculino y femenino en la elección de los líderes más adecuados?

¿Cómo podemos comunicar mejor nuestras ideas?

¿Cuáles son las nuevas herramientas en materia de planificación?

¿Cuáles son las nuevas técnicas para lograr que los equipos de trabajo desplieguen todo su potencial?

Pioneros a nivel mundial en la aplicación de las neurociencias a la conducción y gestión de organizaciones, y socios de nuestros clientes en el desarrollo e implementación de nuevas herramientas y metodologías, hemos creado un servicio que se integra y complementa con tres partes que forman una misma unidad y están orientadas a alcanzar un mismo objetivo:

Suministrar conocimientos prácticos sobre las nuevas herramientas de neuromanagement y neuroliderazgo e implementarlas en su organización con un diseño a medida.

Parte I: Formación ejecutiva

Seminario-taller teórico práctico intensivo sobre las nuevas herramientas y habilidades derivadas de la aplicación del neuromanagement a los aspectos clave de la vida organizacional: neuroliderazgo, toma de decisiones, implementación de procesos de cambio, neuroplaneamiento, motivación, selección y capacitación, entre otros.

Dirigido a todas las áreas relacionadas con la dirección, conducción y gestión organizacional: directivos, ejecutivos, alta gerencia y mandos medios.

Beneficios:

- Los participantes incorporarán habilidades prácticas para pensar, decidir y planificar en forma diferente.
- Podrán consultar y desarrollar soluciones relacionadas con sus actividades, tanto en forma individual como en equipo.
- Incorporarán y podrán aplicar las nuevas herramientas en materia de neuromanagement y neuroliderazgo.

Contenidos

MÓDULO 1: Del management al neuromanagement

Parte 1

- Las neurociencias como fuente de oportunidades. Avances y aplicaciones.
- El cerebro ejecutivo: qué son las funciones ejecutivas del cerebro y cómo pueden optimizarse.
- Niveles cerebrales Implicancias en la toma de decisiones.

Parte 2

- Hemisferios cerebrales: características, funciones y aplicaciones en neuromanagement.
- El cerebro emocional: racionalidad y emotividad en la toma de decisiones.
- Diferencias de género. La materia gris y los centros de análisis y tratamiento de la información.

Parte 3

- Cerebro femenino, cerebro masculino.
- Diferencias neurobiológicas: implicancias en los estilos de liderazgo.
- Casos y aplicaciones.

Parte 4

- Memoria: tipos y características. Emoción y razón en la memorización. Características diferenciales
- Del aprendizaje al neuroaprendizaje. Su implicancia en el desempeño directivo y ejecutivo.
- Aplicaciones en los procesos de monitoreo de información y toma de decisiones.

Prácticas en taller

- Superación de condicionamientos. La atención como puerta de entrada a la memoria.
- Hemisferios cerebrales: comunicación y desarrollo del pensamiento creativo.
- Técnicas para mejorar los procesos de toma de decisiones.

MÓDULO 2: Del liderazgo al neuroliderazgo

Parte 1

- Avances y aplicaciones de la neurociencia social. El modelo SCARF
- La importancia de trabajar en armonía: técnicas neurocientíficas para superar la resistencia al cambio y crear un buen clima laboral.
- Las neurociencias en la motivación de la conducta. Conceptos y aplicaciones.

Parte 2

- Atención, características y funcionamiento.
- Desarrollo atencional. Cómo entrenarnos.
- Foco atencional. Su impacto y utilidad tanto en el plano individual como grupal.

Parte 3

- Concentración. Concepto y funcionamiento. Desarrollo de capacidades de concentración.
- Impacto de las emociones en la concentración. Cómo liderarlas y superar sus efectos negativos.
- Concentración y toma de decisiones.

Prácticas en taller

- Prácticas para el desarrollo atencional.
- Prácticas para el desarrollo de concentración.
- Ejercicios con técnicas para liberar las funciones ejecutivas del cerebro de los efectos negativos de la angustia y el estrés.

MÓDULO 3: Percepción, comunicación: la endocalidad en la organización y en la persona

Parte 1

- La construcción cerebral de la realidad y su incidencia en el liderazgo y la conducción de equipos.
- Representaciones: cómo construimos la información que utilizamos para decidir.
- Ciencias sensoriales. El cómo y el porqué de su aplicación en neuromanagement y neuroliderazgo.

Parte 2

- De la comunicación a la neurocomunicación. La intracomunicación y sus efectos.
- Sistemas perceptuales y sistemas de representación comunicacional.
- Estados comunicantes, comunicación y neurorrelaciones.

Parte 3

- Endocalidad. Su aplicación a las organizaciones.
- Dimensiones internas del ser humano y su influencia en la conformación de equipos alineados y efectivos.
- Planeamiento estratégico personal. La “quinta generación” y la administración del tiempo.

Prácticas en taller

- Técnicas de comunicación: aplicaciones en los procesos de interrelación con pares, clientes (negociación) y miembros de los equipos de trabajo.
- Prácticas para la potenciación perceptual.
- Organización personal, la “quinta generación” en la práctica.

MÓDULO 4: Desarrollo de inteligencia para la toma de decisiones y de habilidades interpersonales y sociales

Parte 1

- Inteligencia individual e inteligencia organizacional. Conceptos y aplicaciones.
- Mitos y verdades sobre el cociente intelectual. Hacia una nueva concepción sobre el tema.
- Inteligencia social. Teoría de la mente y neuronas espejo. Su aplicación a las organizaciones.

Parte 2

- Inteligencia intuitiva. Contenidos. Cómo desarrollar inteligencia intuitiva.
- Inteligencia creativa, estados neuronales asociados.
- Bloqueos a la creatividad, estrategias para superarlos.

Parte 3

- Emoción vs. razón en los procesos de toma de decisiones.
- La hipótesis del marcador somático. Implicancias en la vida organizacional.
- Autorregulación emocional. Contenidos y casos.

Prácticas en taller

- Prácticas para la estimulación de inteligencia intuitiva.
- Análisis de casos propuestos por los participantes. Prácticas de autorregulación emocional.
- Empatía: prácticas para evaluar la capacidad de reconocer las emociones de los demás e intuir sus acciones.

MÓDULO 5: Hacia una nueva generación de herramientas y habilidades. Neuroplasticidad y planeamiento en las organizaciones

Parte 1

- Momentos de entendimiento: qué son y cómo generarlos.
- Densidad de atención: cómo generarla y aprovechar su aplicación a la mejora en toma de decisiones, el liderazgo y la creatividad.
- Estrés laboral: su influencia en la efectividad decisonal.

Parte 2

- Neuroplasticidad autodirigida: cómo migrar desde las fórmulas y recetas aprendidas hacia la generación de capacidades cerebrales propias autogeneradas.
- Mapas mentales: la trampa de los prejuicios y el pensamiento lógico.
- Alineamiento y centrado. El concepto de espiritualidad en la empresa: nuevas tendencias en el mundo de los negocios.

Parte 3

- Neuroplaneamiento. Cómo vender las propias ideas y motivar a los miembros de los equipos de trabajo.
- Mapas de Inteligencia como soporte para el desarrollo de metodologías de neuroplaneamiento.
- Escenarios no excluyentes y técnica de micromundos.

Prácticas en taller

- Prácticas para mejorar la densidad de atención aplicada al análisis y toma de decisiones.
- Momentos de entendimiento: ejercicios para provocarlos. Evaluación individual y grupal de resultados.
- Prácticas para el desarrollo de mapas de inteligencia y generación de procesos de neuroplaneamiento.

Parte II

Plan de intervención para la implantación de herramientas de neuromanagement y neuroliderazgo en la organización

Asesoramiento y colaboración para la implementación de las herramientas de neuromanagement y neuroliderazgo a través de un programa de consultoría a medida y la participación directa y personal del Dr. Néstor Braidot en los procesos dentro de su organización.

Comprende un conjunto de programas diseñados para abordar la problemática habitual con metodologías de avanzada y, a su vez, contribuir al desarrollo de capacidades propias que permitan a las empresas enfocar sus acciones en el marco de las nuevas herramientas surgidas con estas nuevas disciplinas, entre ellas (y a modo de ejemplo):

- Neuroplanning.
- Nuevas metodologías para la toma de decisiones.
- Implementación de procesos de cambio.
- Densidad de atención y momentos de entendimiento.
- Desarrollo de habilidades y procesos efectivos de liderazgo y efectividad comunicacional.
- Implementación de nuevas técnicas en materia de motivación.

Módulos especiales adicionales (Opcionales)

Prácticas guiadas

Puede acordarse con la entidad u organizadores un formato de prácticas guiadas personalmente por el Dr. Néstor Braidot para el entrenamiento personalizado e individual de los directivos y gerentes.

Gimnasio Cerebral para Directivos y Ejecutivos

Esta prestación habitualmente se desarrolla en la sede de Brain Decisión Braidot Centre, aunque en condiciones especiales puede trasladarse a la empresa o a un lugar a definir con el cliente (al menos parcialmente).

- *La importancia del “gimnasio cerebral” en la formación de directivos y gerentes.*
- *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

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.