

**Cómo utilizar a pleno
el cerebro en la conducción
exitosa de las organizaciones**



NEUROMANAGEMENT Y NEUROLIDERAZGO



Cómo podemos ser más eficaces en
la toma de decisiones

Existen mejores técnicas para
implementar procesos de cambio

Cómo podemos comunicar mejor
nuestras ideas

Qué significa neuroliderazgo

Cómo se implementa

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



SPEAKER
Néstor Braidot

Seminario Ejecutivo

18 de Agosto 2010

Ciudad de México

Hotel Nikko México

Reserva ahora!!!

D.F.:55 8421 6313

info@humandimensionamerica.com

www.humandimensionamerica.com



Néstor Braidot

nestor@braidot.com
www.nestorbraidot.com

Con más de veinte años de investigación sobre el funcionamiento del cerebro humano, tras la publicación de sus exitosas obras: Neuromarketing, Neuroeconomía y Negocios, Venta Inteligente y Neuromanagement, y ante el lanzamiento en España de su esperada obra, Neuromarketing, el Dr. Néstor Braidot expone sobre el verdadero alcance de las aplicaciones de las neurociencias al desarrollo de estrategias comerciales de avanzada.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EJECUTIVA

° Beneficios para los participantes

Este seminario, además de suministrar un conjunto de conocimientos sobre herramientas de avanzada, buscará que los participantes:

- Incorporen habilidades prácticas para pensar y decidir en forma diferente.
- Ejerciten las nuevas habilidades y herramientas de neuromanagement y neuroliderazgo.

Consulten y desarrollen soluciones para sus organizaciones

- individuales y sus casos personales específicos

° Metodología

- La exposición será complementada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas.
- Aplicación de nuevas estrategias para la toma de decisiones y logro de objetivos.
- Coaching activo

° Temario

Módulo 1 | Nuevos paradigmas, aplicaciones en la actividad organizacional

- Las neurociencias como fuente de oportunidades. Avances y aplicaciones.
- El cerebro ejecutivo: qué son las funciones ejecutivas del cerebro y cómo pueden optimizarse.
- El proceso decisorio: racionalidad y emotividad en la toma de decisiones. Los aportes de Antonio Damasio y Joseph LeDoux.

Módulo 2 | Inteligencia para la toma de decisiones y desarrollo de habilidades interpersonales

- Inteligencia emocional e intuitiva. Conceptos y aplicaciones.
- Mitos y verdades sobre el cociente intelectual.
- La hipótesis del marcador somático. Aplicaciones.

Módulo 3 | Neuroliderazgo. Habilidades y herramientas de avanzada en la conducción de organizaciones y equipos de trabajo

- Del liderazgo al neuroliderazgo. Avances y aplicaciones de la neurociencia social. El modelo Scarf.
- Momentos de entendimiento: qué son y cómo generarlos.
- Densidad de atención: cómo generarla y aprovechar su aplicación a la mejora en toma de decisiones y liderazgo.

MÓDULO 4 | En práctica

- Este módulo involucra la puesta en común y debate sobre tres temas que seleccionarán los participantes en función del temario abordado para analizar sus posibilidades de aplicación concreta a las actividades que desempeñan en su ámbito laboral.