



NeuroLiderazgo

Diplomado



near.

Liderazgo
desde el
conocimiento
de la mente
de tu equipo

By  CINA

¿Qué lograrías si tus equipos operaran al máximo de su potencial cognitivo y emocional?

Nuestro diplomado en neurociencias te equipará con las herramientas para comprender y aprovechar la maquinaria cerebral, transformando la forma en que tu equipo toma decisiones y se adapta.

Evalúa

Descubriendo

Perfiles Neuropsicológicos

1. Descubrir quién eres desde tu perfil neuropsicológico.
2. La atención como lente: filtrando el mundo que te rodea.
3. Conectando a través de las diferencias: relaciones y comportamiento para distintos perfiles.
4. Equilibrio bajo presión: estrés y su efecto en el rendimiento.
5. Explorando los rincones de la mente: tipos de memoria y su evaluación.
6. Encajando las piezas: perfiles neuropsicológicos ideales para roles laborales.

Coopera

Potenciando Colaboradores con Neuropsicología

1. Liderazgo inteligente: explorando la neuropsicología organizacional.
2. Descifrando el cerebro: un viaje a las funciones cognitivas.
3. Pensamiento estratégico: navegando entre tácticas y estrategias.
4. Personalidades en acción: impacto en el comportamiento organizacional.
5. Superar autoboicots: desbloqueando el éxito personal.
6. Gestión emocional: abordando la apatía y la ansiedad en el Trabajo.
7. Egograma: explorando patrones desde la infancia hasta la edad adulta.

Resuelve

Analizando Problemas

desde la Neuropsicología

1. La realidad como construcción perceptual.
2. Factores que moldean la percepción de los acontecimientos.
3. Experiencias pasadas y su impacto en las acciones presentes.
4. Intencionalidad y su rol en la interpretación de situaciones.
5. Emociones como filtro en la percepción de los problemas.
6. Identidad y creencias: cimientos de la construcción de la realidad.
7. La mente en acción ante los desafíos: explorando los procesos mentales.

Negocia

Estrategias Neuropsicológicas para la Negociación

1. Conciliación de intereses y construcciones: perspectiva de la negociación.
2. Fundamentos: buscando realidades compartidas en la negociación.
3. Neuropsicología de las construcciones mentales en la negociación.
4. Explorando la neuropsicología de la argumentación.
5. Intencionalidad en la negociación: un enfoque neuropsicológico.
6. Maestría mental: dominando el arte de la negociación

Lidera

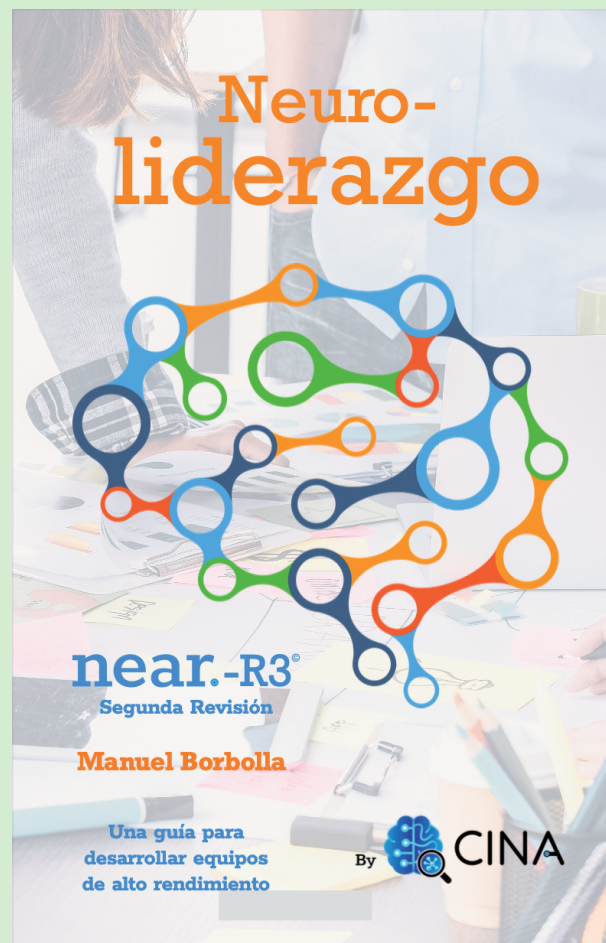
Liderazgo Efectivo a través de la Neuropsicología

1. Creando realidades compartidas con el colaborador: fortaleciendo la conexión.
2. Proceso de explicación: herramienta para la alineación efectiva.
3. El acuerdo como piedra angular en las relaciones con los colaboradores.
4. Perspectiva del acuerdo: un copromiso resultante de la negociación.
5. Factores que impactan el cumplimiento de acuerdos: un análisis neuropsicológico.
6. Explorando acuerdos implícitos y explícitos en el equipo de trabajo.
7. Evaluar actitudes desde la neuropsicología.

Activa

Potenciando Equipos de Alto Rendimiento con Neurociencia

1. De realidades compartidas a la construcción de realidades integradas.
2. Danza organizacional: explorando la dinámica que impulsa a los equipos.
3. Tejiendo el éxito: pensamiento sistémico y construcciones compartidas.
4. Creando impacto: de operaciones a resultados en procesos y proyectos. Discontinuidades ante el enfoque del líder en el resultado.
5. Superando brechas: el líder como conductor de continuidad y éxito.
6. Desatando el potencial: neuroactivación y la visión integral del equipo.



Basado en el libro

Duración seis meses

contacto@near.lat

near.