



Curso Online de **Neurociencias** aplicadas a los **Negocios**

Cómo conocer mejor a sus empleados, clientes y proveedores para lograr mejores relaciones, tomar mejores decisiones y facilitar sus objetivos empresariales.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Todo negocio debe ser rentable y sobrevivir crisis económicas, políticas y sociales en los países donde se desarrolla. La pandemia que estamos viviendo ha causado que varios negocios hayan cerrado y muchos otros estén en una difícil situación de supervivencia.

Se tiene que identificar cómo resolver los problemas que se presenten y cómo innovar en varias áreas del negocio para motivar a nuestro personal, a nuestros clientes y a nuestros proveedores.

El objetivo de este curso es analizar cómo se pueden aplicar conceptos básicos de neurociencias en las ventas, la cobranza, el servicio, los RRHH y la gerencia en el trato entre seres humanos para mejorar todos estos procesos.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Neurociencias aplicadas a los Negocios

Objetivos del curso:

- Aprender a conocer mejor a nuestros clientes, proveedores y empleados como personas y seres humanos para tratarlos de la mejor manera en todos nuestros procesos de negocio y, de esta manera, mejorar nuestra forma de trabajar y nuestros resultados.
- Conocer los conceptos más importantes de las neurociencias y su utilidad en las empresas.
- Cómo identificar los modelos de conducta y los modelos mentales de nuestros colaboradores, clientes y proveedores.
- Cómo aplicar las neurociencias para mejorar sus procesos de ventas, cobranza, el servicio y los RRHH.
- Conocer qué es el neroliderazgo.
- Cómo mejorar como líder.
- Cómo mejorar nuestra actitud de servicio con las neurociencias.
- Cómo mejorar nuestro entorno laboral así como nuestras relaciones laborales.
- Saber identificar y tratar situaciones de estrés y riesgos psicosociales con nuestros colaboradores.

“ En la actualidad, empresas de todo tipo y tamaño están incorporando en su gestión empresarial, tanto los conocimientos sobre funciones y mecanismos cerebrales como las metodologías de las Neurociencias”

Dirigido a:

Directivos, Ejecutivos y Mandos Intermedios responsables de organizaciones y equipos que busquen desarrollar sus capacidades de liderazgo y mejorar su negocio aplicando las Neurociencias.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

11 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Antecedentes

4 horas

- 1.1. Impacto del Covid en los negocios.
- 1.2. Cambios en la nueva normalidad.
- 1.3. Innovaciones en el Cuadro de Mando Integral.
- 1.4. Innovaciones en el Modelo de Porter y FODA:
 - 1.4.1. Modelo de Porter.
 - 1.4.2. Análisis FODA.
- 1.5. Innovaciones en su plan de negocios.

MÓDULO 2. Las neurociencias

4 horas

La neurociencia es un campo de la ciencia que estudia el sistema nervioso y de cómo sus diferentes elementos interactúan, dando lugar a las bases biológicas de la cognición y la conducta. Si queremos ser más eficientes en nuestra área de negocio debemos pensar que vamos a atender a seres humanos que cuentan con un cerebro y que actúan de acuerdo a lo que piensan, a lo que sienten, a lo que ven, a lo que oyen y a lo que perciben con todos sus sentidos.

Si mejoramos nuestra forma de entender esa percepción podremos enfocarnos a mejorar nuestra forma de actuar para tener una mejor comunicación.

- 2.1. Las neurociencias.
- 2.2. Los neurotransmisores.
- 2.3. Los tres cerebros.
- 2.4. Los dos hemisferios.
- 2.5. Modelos de conducta:
 - 2.5.1. Estados sensoriales.
 - 2.5.2. Estados emocionales.
- 2.6. Modelos mentales.
- 2.7. Los biorritmos.

MÓDULO 3. Tipos de personas

6 horas

En todo negocio lo más importante son nuestros clientes, gracias a ellos nuestro negocio va a poder subsistir, clientes internos (nuestros colaboradores) y cliente externos (nuestros clientes y proveedores). Todos ellos son seres humanos, personas que representan también a empresas. Si aplicamos las neurociencias podremos conocer mejor a nuestros clientes.

- 3.1. Por su tipo de necesidad.
- 3.2. Por su tipo de Programación Neurolingüística:
 - 3.2.1. Personas visuales.
 - 3.2.2. Personas auditivas.
 - 3.2.3. Personas kinestésicas.
- 3.3. Por sus emociones.
- 3.4. Por su generación.
- 3.5. Por su carácter.
- 3.6. Por su eneatiipo.

MÓDULO 4. Cómo aplicar la Programación Neurolingüística

4 horas

La Programación Neurolingüística es una metodología muy útil para comunicarnos y/o conocer mejor a la persona que estamos tratando. Es por eso que es tan útil e importante en todo negocio para mejorar nuestra forma de negociar.

- 4.1. Introducción a la Programación Neurolingüística.
- 4.2. Fonología.
- 4.3. Kinésica.
- 4.4. Grafología.

MÓDULO 5. Cómo aplicar la Inteligencia Emocional

4 horas

Como directivos de una empresa nuestro deber es cuidar a nuestros colaboradores y asegurar una adecuada atención a nuestros clientes externos. Para garantizar un excelente servicio a todos nuestros clientes (externos e internos) debemos tener una actitud positiva, programarnos para tener una excelente comunicación, conocer al cliente e interpretar su lenguaje corporal y hablado pero, sobre todo, entender sus emociones y ser inteligentemente emocionales.

- 5.1. Introducción a la Inteligencia Emocional.
- 5.2. Conociendo nuestras emociones.
- 5.3. Controlando nuestras emociones.
- 5.4. Automotivación.
- 5.5. Conociendo las emociones de las personas.
- 5.6. Manejando las emociones de las personas.

MÓDULO 6. Aplicaciones en las ventas

4 horas

Es importante identificar cómo mejorar su forma de vender aplicando una mejor forma de tratar al ser humano que es el cliente. Para poder hacerlo debemos conocer mejor al comprador. Lo más importante de las neurociencias es aplicar la PNL y la IE para generar neurotransmisores en la identificación de necesidades, en la presentación de la propuesta y en el cierre de la venta.

- 6.1. Análisis del proceso de ventas:
 - 6.1.1. ¿Por qué vender es diferente hoy en día?
 - 6.1.2. Tipos de clientes.
 - 6.1.3. A quién se le compra.
 - 6.1.4. El proceso de venta.
- 6.2. Cómo conocer mejor al comprador.
- 6.3. Cómo mejorar el proceso de identificación de necesidades.
- 6.4. Cómo mejorar el proceso de presentación y logro de la venta.

MÓDULO 7. Aplicaciones en la cobranza

4 horas

La cobranza es un proceso importante en una empresa para hacer efectivo el compromiso de pago de un cliente. Gracias al mismo se recupera dinero y se cuenta con un flujo de efectivo importante para la organización, por ello es necesario implementar metodologías que nos permitan ser más efectivos en la cobranza.

7.1. Análisis en el proceso de cobranza:

- 7.1.1. Introducción.
- 7.1.2. Factores de la cobranza efectiva.
- 7.1.3. Actividades básicas en una cobranza.

7.2. Conociendo mejor al deudor.

7.3. Cómo mejorar su proceso de planeación.

7.4. Cómo mejorar en el desarrollo.

7.5. Cómo mejorar con la negociación y el cobro:

- 7.5.1. Posibles escenarios.
- 7.5.2. Modelos de negociación.
- 7.5.3. Convencimiento del cliente.

MÓDULO 8. Aplicaciones en el servicio

6 horas

La calidad de nuestro servicio es un punto muy importante para el negocio. Por ello es fundamental saber cómo aplicar la PNL, la Inteligencia Emocional y el manejo de neurotransmisores para mejorar nuestra actitud de servicio, resolver conflictos y generar buenos hábitos.

8.1. Análisis del proceso de servicio:

- 8.1.1. Expectativas de servicio y momentos de verdad.
- 8.1.2. Reglas de servicio.

8.2. Cómo conocer mejor a los clientes.

8.3. Cómo mejorar nuestra actitud de servicio.

8.4. Cómo resolver conflictos aplicando neurociencias:

- 8.4.1. Tipos de conflictos.
- 8.4.2. Cómo aplicar la PNL.
- 8.4.3. Cómo aplicar la Inteligencia Emocional.
- 8.4.4. Cómo generar neurotransmisores.

8.5. Cómo desarrollar buenos hábitos:

- 8.5.1. Hábitos personales.

- 8.5.2. Hábitos con clientes internos en el trabajo.
- 8.5.3. Hábitos con clientes externos en el trabajo.

MÓDULO 9. Aplicaciones en el área de RRHH

6 horas

En todo negocio los RRHH son muy importantes e indispensables. La mayoría de las grandes empresas cuentan con un área dedicada a la atención del personal en todos los procesos de la empresa, desde la planeación del mismo negocio hasta el seguimiento de su correcto desempeño. Analizaremos en este módulo cómo aplicar las neurociencias al área de RRHH.

- 9.1. Análisis en las funciones del área de RRHH.
- 9.2. Innovaciones en reclutamiento.
- 9.3. Innovación en integración de equipos.
- 9.4. Innovaciones en manejo de liderazgo.
- 9.5. Innovaciones en capacitación.
- 9.6. Innovaciones en seguimiento.
- 9.7. Innovaciones en evaluación.
- 9.8. Innovaciones en mejora del entorno laboral.

MÓDULO 10. El neuroliderazgo y su importancia

6 horas

El neuroliderazgo es un nuevo concepto para definir un tipo de liderazgo que se enfoca al sistema neurológico de las personas para conocerlas y comprenderlas mejor. También para conocerse mejor uno mismo y definir nuevas formas de comportamiento que nos ayuden a ser un mejor líder para nuestra gente.

- 10.1. Modelos de liderazgo.
- 10.2. Elementos, habilidades y competencias de un líder.
- 10.3. Procesos de liderazgo.
- 10.4. Neuroliderazgo.
- 10.5. Gestión del teletrabajo.
- 10.6. Gestión del salario emocional.

10.7. Cultura organizacional:

10.7.1. Cultura organizacional.

10.7.2. Diagnóstico de una cultura organizacional.

MÓDULO 11. Recomendaciones finales

2 horas

11.1. Importancia de las triadas.

11.2. Análisis y recomendaciones.

Neurociencias aplicadas a los Negocios

Autor



Arnaldo Corona

Ingeniero en Electrónica y Telecomunicaciones cuenta con más de 30 años de experiencia en puestos ejecutivos de las áreas de ventas, operaciones, soporte técnico y capacitación.

Consultor internacional, conferencista y profesor invitado en Universidades e instituciones privadas de varios países impartiendo cursos de negociación.

Especialista en procesos de cobro es autor de 5 libros de aplicación de las neurociencias.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

