

"HERRAMIENTAS Y HABILIDADES DE PROGRAMACION NEURO LINGUISTICA (PNL) PARA UNA DINAMICA RELACION CON LOS CLIENTES"

Objetivo del curso:

El objetivo de este taller es dotar de diversas herramientas y habilidades al participante para crear una dinámica relación con los clientes así como lograr negociaciones exitosas con Programación Neuro Lingüística (PNL).

Curso dirigido a:

Todos los directivos de empresas, gerentes generales y específicos, así como profesionistas.

TEMARIO

I.- ANTECEDENTES.

I.1 Definiciones.

I.2 Orígenes de la Programación Neuro Lingüística.

II.- PRINCIPIOS DE PROGRAMACION NEURO LINGÜÍSTICA.

II.1 El Mapa no es el Territorio.

II.2 Mente y cuerpo son parte del mismo sistema cibernético

II.3 El significado de nuestra comunicación se encuentra en la respuesta que obtenemos.

II.4 No existe fracaso, solo retroalimentación.

II.5 Cualquier persona puede hacer cualquier cosa.

II.6 Si algo No funciona, haz algo diferente.

II.7 Dosificar.

II.8 Para la mente activa solo existe el presente.

II.9 Tener opciones es mejor que no tenerlas.

II.10 Atrás de toda conducta hay una intención positiva.

II.11 Todos tenemos los Recursos.

III.- CARACTERÍSTICAS NEUROLÓGICAS DE LAS MODALIDADES O SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

III.1 Modalidad Visual.

III.2 Modalidad Auditiva.

III.3 Modalidad Kinestesico.

III.4 Claves Oculares.

III.5 Agudeza Sensorial.

III.6 Submodalidades.

IV.- ANCLAS Y ANCLAJE

IV.1 Definición

IV.2 Funcionamiento

III.3 Tipos.

III.4 Colapso de Anclas.

V.- LA SINTONIA

V.1 Definición.

V.2 Sintonía con lenguaje corporal.

V.3 Sintonía con lenguaje hablado.

EXPOSITOR.

LCP Y MSS MARCO A. SANTACRUZ LEON.

