



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Especialista en Aplicación de Técnicas de PNL en la  
Gestión Empresarial***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# ***Especialista en Aplicación de Técnicas de PNL en la Gestión Empresarial***

**duración total:** 200 horas

**horas teleformación:** 100 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

Este curso en Aplicación de Técnicas de PNL en la Gestión Empresarial le ofrece una formación especializada en la materia. La PNL aplicada a la empresa nos permitirá mejorar la capacidad de aprendizaje. De ésta manera, no sólo podremos gestionar cambios sino también iniciarlos, y así dirigir y ejercer el control sobre nuestros intereses profesionales. La Programación Neurolingüística también nos ayudará a mejorar nuestra capacidad de elección y ganar influencia en las situaciones que se nos pueden presentar en nuestra vida laboral.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Conocer diferentes técnicas de aplicación de la programación neurolingüística en la gestión empresarial.

## *para qué te prepara*

Este curso en Aplicación de Técnicas de PNL en la Gestión Empresarial le prepara para conocer diferentes técnicas de aplicación de la programación neurolingüística en la gestión empresarial.

## *salidas laborales*

Empresas

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Aplicación de las Técnicas de PNL en la Gestión Empresarial'





## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

## programa formativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PNL PARA EL DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA**

- 1.Nuevas tendencias en la dirección y gestión organizacional
- 2.Capacitación y desarrollo de la organización
- 3.Aplicación de estrategias en el ámbito empresarial
- 4.Mejora del clima y la cultura organizacional

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PNL PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL**

- 1.La comunicación en la empresa
- 2.Análisis de los canales de comunicación
- 3.Reprogramación para la mejora de la comunicación
- 4.Comunicación neurolingüística
- 5.Comunicación enriquecida

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECURSOS DE COACHING PARA LA PNL ORGANIZACIONAL**

- 1.Interrelación Coaching-PNL
- 2.El establecimiento de objetivos
- 3.Calibrage, escucha y posiciones perceptivas
- 4.El directivo-coach

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PNL PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO**

- 1.Categorías lógicas de aprendizaje y niveles de cambio
- 2.Desarrollo de destrezas personales para la gerencia
- 3.Mantenimiento de la ventaja competitiva a través de la gestión del conocimiento
- 4.Desarrollo del liderazgo directivo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS**

- 1.Aplicaciones de la PNL en la gestión de personas
- 2.Aplicaciones en la selección de personal
- 3.Aplicaciones en la gestión de relaciones, afrontamiento y resolución de conflictos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS II**

- 1.Manejo de refuerzos para la motivación de los equipos
- 2.Control del estrés en los equipos de trabajo
- 3.Desarrollo de la creatividad y la innovación
- 4.Interiorización de valores en los recursos humanos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. PNL PARA LA EL AUMENTO DE LAS VENTAS**

- 1.Utilidad de la PNL en los intercambios comerciales
- 2.Optimización del mensaje comercial
- 3.Diseño del proceso de venta
- 4.Mejora de las negociaciones
- 5.Técnicas de venta en función del canal de percepción