



de la El Poder Comunicación

*Cómo transformar la forma de pensar, relacionarse
e influir a través de la comunicación.*



Fechas: Lunes 05, 12, 19 y 26 de octubre
Horario: 6:00pm - 10:00 pm
Lugar: Hotel Holiday Inn
Ave. Abraham Lincoln #856



Descripción general

El Poder de la Comunicación es un curso diseñado para ofrecer en 16 horas herramientas de la Programación Neurolingüística (PNL) que impulsen y promuevan el autoconocimiento en el plano del lenguaje, las emociones, la disposición corporal, así como los procesos de escucha activa. Estas características son imprescindibles para el éxito en cualquier ámbito.



Objetivo General

Desarrollar estrategias de comunicación y eficacia personal para un desempeño exitoso, a través de la implementación del aprendizaje colectivo, trabajo individual y en equipos, basado en técnicas de Programación Neuro-lingüística.



A quien va dirigido

A todo público, de manera particular, a todas aquellas personas interesadas en conocer y emplear herramientas de la Programación Neurolingüística (PNL), tanto para la mejora de su vida personal, como para un mayor rendimiento en su desempeño profesional.



Inversión

El costo de inversión son RD\$12,000.00 El precio incluye los insumos de coffee break y los materiales a emplearse.

Contenido Programático

Módulo I: No vemos el mundo como es; lo vemos como somos.

Objetivo: Comprender cómo construimos nuestra realidad y cómo esa percepción determina nuestra manera de comunicarnos con los demás.

Contenido: ¿Qué es la Programación Neurolingüística? Origen y aplicaciones. La comunicación como eje de la PNL. El Mapa no es el territorio. Cómo construimos nuestra realidad. Modelos mentales. Filtros perceptuales. Cultura. Educación. Experiencias. Valores. Creencias. El poder de las creencias.

Módulo II: Antes de hablar, ya estamos comunicando.

Objetivo: Desarrollar conciencia sobre el impacto del lenguaje verbal y no verbal en la generación de confianza e influencia.

Contenido: Lenguaje paraverbal. Comunicación no verbal. Congruencia. Rapport. Calibración. Sistemas representacionales. Predicados. Estilos de comunicación. Escucha activa. Preguntas poderosas.

Módulo III: Las emociones también hablan.

Objetivo: Aprender a reconocer y gestionar los estados emocionales que influyen en la comunicación y las relaciones interpersonales.

Contenido: Estados emocionales. Inteligencia emocional. Fisiología y emoción. Anclajes. Creación de estados de recursos. Cambio de estado. Lenguaje emocional. Reencuadre. Posiciones perceptuales. Empatía.

Módulo IV: Las palabras crean realidades.

Objetivo: Integrar herramientas de PNL para generar conversaciones más conscientes, persuasivas y respetuosas.

Contenido: El poder del lenguaje. Lenguaje limitante. Lenguaje generativo. Comunicación No Violenta (Marshall Rosenberg). Feedback efectivo. Conversaciones difíciles. Plan personal de comunicación.

Una oportunidad inmejorable, a un excelente precio. El cupo es limitado.



Competencias que desarrollará el participante

- Comprender cómo la percepción influye en la comunicación.
- Reconocer los filtros que afectan las relaciones interpersonales.
- Desarrollar una comunicación verbal y no verbal más congruente.
- Gestionar sus estados emocionales en conversaciones complejas.
- Aplicar principios de comunicación asertivas para resolver conflictos.



Facilitadora: **Licelotte Baigés**

Profesional con más de dos décadas de experiencia en formación, comunicación estratégica y desarrollo organizacional, especializada en liderazgo, ventas, experiencia del cliente y gestión del talento humano. Ha desarrollado programas de capacitación y fortalecimiento empresarial para pequeñas y medianas empresas, así como para instituciones públicas y privadas.

Es Entrenadora Internacional en Programación Neurolingüística (FMT) certificada por la IANLP y Embajadora de esta asociación.

Tiene una especialización en Psicología Política en la Universidad Camilo José Cela y está certificada como Coach Ontológico por la ICC. Cuenta con diplomados en Neuropsicología, Manejo de Adicciones, Ventas Profesionales y Gerencia en Experiencia del Cliente.

Es facilitadora acreditada por el Instituto Nacional de Administración Pública. (INAP). Ha colaborado con organizaciones desarrollando iniciativas de capacitación enfocadas en resultados y transformación organizacional.

Actualmente preside la Asociación Dominicana de PNL y la comunidad PNL RD.

Más información:

Tel: 809-330-4555

Mail: info@neurochangedr.com



[@Neurochangedr](#)



[@Neurochangedr](#)



www.neurochangedr.com