



Diplomado en
Neuroliderazgo y neurogerencia

Diplomado en Neuroliderazgo y neurogerencia

Adquiera los conocimientos relacionados con la metodología de neuromarketing, neurogerencia, neuroliderazgo, neuroeconomía, programación neurolingüística, habilidades comunicacionales, técnicas y herramientas para llevar a cabo equipos más adaptables a la sociedad y a las organizaciones en constante cambio.

Información general



Duración
80 horas



Horario
Martes a jueves
de 6:00 a 10:00 p.m.



Metodología y sedes
Presencial - Bogotá

Aplica tarifa vigente a la fecha de pago.

Justificación

El desarrollo del presente diplomado aporta a los participantes las herramientas conceptuales y metodológicas que acorde a lo que existe en el mundo empresarial hoy en día, los líderes de la alta gerencia requieren herramientas más profundas y contundentes para potencializarse y optimizar a sus equipos de trabajo.

En la actualidad, las organizaciones requieren el desarrollo de nuevas técnicas y estrategias gerenciales que llevan de la mano la ruptura de viejos paradigmas, para introducir la aplicación de la neurogerencia, como un nuevo modelo mental en el ámbito organizacional, que está enfocada en desarrollar las habilidades y destrezas que le permita al "neurolíder", utilizar el cerebro para pensar, diseñar e implementar nuevas formas para la mejor administración y gestión de los negocios, basándose primeramente, en el cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales.

Perfiles de ingreso

Gerentes y líderes de todos los niveles jerárquicos que requieran fortalecer sus competencias.

Funcionarios con personas a cargo que deseen mejorar el desempeño de su equipo a partir de acompañamiento y retroalimentación de sus miembros.

Dueños de empresa que estén interesados en mejorar su productividad y habilidades gerenciales.

Profesionales egresados de diferentes disciplinas con interés en transformar sus grupos de trabajo en equipos de alto desempeño.

Personas que deseen mejorar sus roles interpersonales, para marcar la diferencia entre profesionales que pueden obtener mejores estándares de calidad y relacionamiento.

Propósitos de formación

El propósito del Diplomado es socializar los conocimientos relacionados con la metodología de las neurociencias, marketing, management, liderazgo, economía, y los avances en: neuromarketing, neurogerencia, neuroliderazgo, neuroeconomía, programación neurolingüística relacionados con las habilidades comunicacionales, las técnicas y herramientas para llevar a cabo equipos más adaptables a una sociedad en constante cambio liderada por las generaciones que hoy en día llegan a las empresas a formar parte del equipo humano de las diferentes áreas de trabajo.

Entender cómo opera la mente del ser humano y el porqué de sus acciones hace que el “neurolíder” sea más asertivo en cada uno de los propósitos de la estrategia a implementar en la organización.

Proporcionar estrategias, técnicas, conocimientos y metodologías basadas en el cerebro humano, dirigidas a optimizar el funcionamiento de la organización.

Potenciar las habilidades y destrezas tanto de los líderes (encargados de dirigir) y de los colaboradores (responsables de seguir las instrucciones dadas por el líder), tanto a nivel individual como organizacional.

Competencias a desarrollar

Al finalizar el Diplomado el participante habrá desarrollado las capacidades para:

- Interpretar el concepto de las neurociencias.
- Diferenciar las neurociencias y sus diferentes tipos.
- Entender los 3 cerebros del ser humano.
- Diferenciar entre pensamiento subconsciente y consciente.
- Significar la emoción, razón y acción.
- Desarrollar nuevas habilidades de liderazgo y de mejora de las capacidades para superar las barreras frente al cambio.

- Conocer las diferencias entre las generaciones que componen el ecosistema de una compañía y aprovechar sus habilidades y características.
- Ampliar habilidades directivas y comunicativas.
- Adquirir conocimiento acerca de las 3P de las empresas.
- Contribuir a la creación de una cultura empresarial basada en la creatividad, la innovación, la competitividad y el uso creativo de las tecnologías de información y comunicación.
- Reconocer modelos mentales en las organizaciones.
- Aprender a manejar estados emocionales para establecer el logro de objetivos entre los equipos humanos.
- Aplicar el método URY de Harvard.
- Tratar los tipos de pensamiento estratégico.
- Hablar el lenguaje persuasivo.
- Conocer y aplicar el mercadeo online para un correcto desenvolvimiento de su posicionamiento.

Plan de estudios

Introducción al neuroliderazgo y neurogerencia

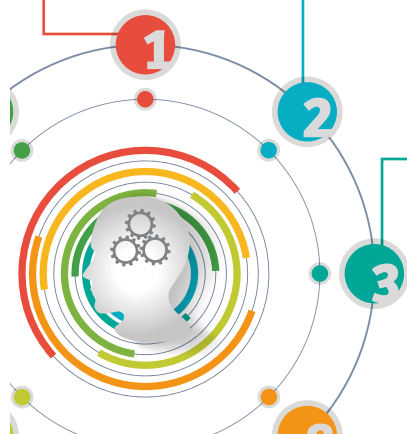
Fundamentos de las neurociencias.
De la gerencia a la neurogerencia.
Del liderazgo al neuroliderazgo.
Concepto y herramientas del neuroliderazgo y la neurogerencia.
Aplicación a la actualidad y beneficios a nivel personal y profesional.
Tipos de neurociencias.
Aplicando el neuroliderazgo y la neurogerencia a la realidad.
Cambiando los paradigmas de las organizaciones.

Nuestro cerebro y su plasticidad

Los cerebro triado.
La Inteligencia emocional.
Los neurotransmisores.
Adaptación al cambio.

Habilidades directivas en las organizaciones modernas

Neuro oratoria y presentaciones de alto impacto.
Habilidades comunicativas de líderes.
Estrategias creativas para organizar empresas.
Gestión estratégica de reducción de gastos.
Trabajando con diferentes generaciones laborales.
Habilidades de líderes altamente productivos.
Inteligencias múltiples.



Sistema de gestión de neurogerencia y cultura de gestión empresarial

Triple botton line.
Concepto de neuromarketing (neurogerencia).
Aplicación de sistema de gestión eficaz para las empresas.
Crear una cultura corporativa feliz y productiva.
Misión y visión alineada de las personas con la empresa.
Neurocodificación para gerentes.
El cerebro del líder exitoso.
Perfiles emocionales del cerebro.
Decisiones financieras estratégicas.
Crecimiento y eficiencia organizacional.
Planeación y acción estratégica.

La programación neurolingüística organizacional

Qué es y qué no es PNL.
Comunicación corporativa.
Relaciones interpersonales.
Metaprogramas y percepciones.
Canales representacionales.
El líder neuroevolutivo.
Gestionando con imaginación.

Negociación y pensamiento estratégico

Negociación estratégica.
Negociación con el método URY de Harvard.
Pensamiento estratégico.
Tipos de pensamiento estratégico.
Pensamiento lateral.

Neuromarketing

Tipo de mediciones: definiciones, limitantes, código de ética y ejemplos.
Eye tracking como soporte del neuromarketing.
Aplicación del neuromarketing a las organizaciones.
Evaluación de neuromarketing aplicado a la publicidad y labor comercial.

Marketing personal y ejecutivo

Morfología del cuerpo humano, en hombres y mujeres.
Colorimetría para el correcto manejo de las prendas de vestir.
Transmisión de diferentes emociones y carácter acorde a las prendas de vestir.
Maquillaje y visagismo.
Mercadeo online para el posicionamiento de la imagen.



Requisitos para ingreso

- Formulario de inscripción diligenciado y con firma.
- 2 fotografías tipo documento 3×4 fondo blanco.*
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía ampliada al 150% o equivalente según el país de origen del estudiante, pasaporte y visa.

* Las fotografías deben ser en alta resolución, no tener más de 6 meses de antigüedad, centrada y enfocada, la cara debe aparecer mirando directamente a la cámara, no de perfil ni mirando por encima del hombro, y no debe haber sombras sobre la cara ni sobre el fondo. No se aceptarán fotos con gafas de fantasía ni con reflejos en los cristales, ni con sombrero, gorro, pañuelo o uisera. En caso de traer la documentación por medio físico, se debe tener en cuenta que las fotografías deben ser impresas en papel de calidad fotográfica (no papel común).

Descuentos y Entidades FINANCIERAS

- Para mayor información sobre los **DESCUENTOS** que ofrece la Universidad a sus aspirantes y egresados:
http://www.unipiloto.edu.co/descargas/DESCUENTOS_EC.pdf

Aplican convenios con **ENTIDADES FINANCIERAS** vigentes. para mayor información:
http://www.unipiloto.edu.co/descargas/ENTIDADES-FINANCIERAS_2019.pdf

La información estará sujeta a cambios según disposiciones de cada entidad.



Contáctenos

Dirección de Posgrados y Educación Continuada
Universidad Piloto de Colombia
direccionpostgrados@unipiloto.edu.co
www.unipiloto.edu.co

PBX: 232 4122
Calle 45 A No. 9 - 17
Bogotá - Colombia.

“La Universidad se reserva el derecho de apertura o aplazamiento de los programas en caso de no contar con el número mínimo de inscritos. El grupo docente estará sujeto a cambios según disponibilidad de su agenda al igual que el cronograma y horarios de actividades académicas”

Nota: Certificado NTC-ISO 9001:2008 para el diseño y prestación de servicios académicos de educación continuada bajo la metodología presencial.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Vigencia desde 2019