

**EXPERTO
UNIVERSITARIO
EN PNL Y**

COMUNICACIÓN



www.emotivacpc.es



EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

INTRODUCCIÓN

Cuando nos comunicamos, ya sea en el terreno laboral o en nuestra vida personal, no importa tanto lo que decimos, sino cómo lo hacemos. Es más importante el proceso comunicativo que, continuamente, se da en nuestro día a día, que el mensaje en sí que pretendemos transmitir. La palabra puede informar, pero nuestra capacidad comunicativa puede emocionar, gestionar el cambio, transformar y marcar.

EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

INTRODUCCIÓN

Comunicar es un proceso tan humano que no puede dejar de lado la parte emocional, afectiva y psicológica del mismo. Siendo conscientes de nuestra capacidad comunicativa, intentando crecer como buenos comunicadores, perfeccionando las técnicas y atendiendo a cada una de las partes que afectan a nuestra capacidad de influir en los demás, exponer con claridad, argumentar con rigor y, en definitiva, comunicarnos con precisión, estaremos mejorando nuestra labor como profesionales y, sobretodo, como personas.

Debemos ir más allá del simple proceso comunicativo: no basta con tener convencimiento; el buen comunicador ha de comunicar convencido y convincente.



EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

OBJETIVOS

Dotar a profesionales de cualquier sector, de estrategias prácticas para mejorar su labor profesional a través del dominio del acto comunicativo.

Adquirir las competencias emocionales necesarias para lograr una comunicación eficaz.

Promover la necesidad del buen diálogo, la buena exposición y la perfecta argumentación en nuestro trabajo diario.

Dar importancia a la comunicación no verbal para obtener el cien por cien del contenido de un mensaje.

Potenciar la disciplina comunicativa estudiando, preparando y ejerciendo el liderazgo de cada acto comunicativo diario.

EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

OBJETIVOS

Desarrollar técnicas de influencia comunicativa y nuevos medios de expresión para darle peso a nuestras intervenciones comunicativas.

Dar rienda suelta a nuestra creatividad comunicativa, como medio artístico de gestión de emociones, ideas y pensamientos.

Entender las técnicas y la intencionalidad de las diferentes manifestaciones comunicativas publicitarias, así como de las más importantes obras artísticas literarias.

Aprender nuevas herramientas de apertura, liderazgo y diálogo que aplicar en el trato con las personas de nuestro entorno laboral y nuestra vida personal.

EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

PROGRAMA



10

BLOQUES

PROGRAMA
DE CONTENIDOS
POR BLOQUES

BLOQUE

1

HISTORIA Y FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA PNL

Fundamentos básicos y principales
herramientas de la PNL

¿QUÉ ES LA PNL?

ORIGEN E HISTORIA

MODELAR

PRESUPOSICIONES PNL

ATENCIÓN

SISTEMAS REPRESENTACIONALES

ACCESOS OCULARES

SUBMODALIDADES

PREDICADOS



BLOQUE

1

HISTORIA Y FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA PNL

Fundamentos básicos y principales herramientas de la PNL

**CLAVES FISIOLÓGICAS:
EL MODEL BAGEL**

CALIBRACIÓN Y AGUDEZA SENSORIAL

RAPPORT Y CONFIANZA

CANALES SENSORIALES

EL MAPA

POSICIONES PERCEPTIVAS





HERRAMIENTAS COMUNICATIVAS DE LA PNL

FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

LENGUA Y LENGUAJE

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN DIGITAL Y ANALÓGICA

BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN

FUNCIONES DEL LENGUAJE

ESCUCHA ACTIVA



BLOQUE

HERRAMIENTAS COMUNICATIVAS DE LA PNL

Recursos de la PNL que mejoran nuestra
competencia comunicativa.

FEEDBACK POSITIVO Y BIDIRECCIONALIDAD

PREGUNTAS PODEROSAS

META MODELO DEL LENGUAJE

MODELO MILTON ERICKSON

ACOMPASAR-LIDERAR (TÉCNICA PPPL)

MARCOS DE LA PNL

COMUNICACIÓN POSITIVA



BLOQUE

3

COMUNICACIÓN EMOCIONAL

Gestión emocional al servicio de nuestra labor comunicativa.

LAS EMOCIONES BÁSICAS.

CLAVES DE COMUNICACIÓN INTRAPERSONAL

LA GESTIÓN DE LAS EMOCIONES.

AFIRMACIONES POSITIVAS.

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL.

EMPATÍA.

COMUNICACIÓN ASERTIVA.

EL ARTE DE COMUNICAR EMOCIONES.



BLOQUE

4

CONTROL DE ESTADOS Y EXCELENCIA PERSONAL

Control de nuestros propios procesos mentales a través de técnicas de PNL.

ESTADOS Y CAPACIDADES

CONTROL DE ESTADOS

CAMBIO DE ESTADOS

ASOCIACIÓN Y DISOCIACIÓN

CÍRCULO DE LA EXCELENCIA

APROVECHANDO LOS RECURSOS PERSONALES

ANCLAJES

CUESTIONARIO DE LA BUENA FORMULACIÓN DE ANCLAJES

ANCLANDO RECURSOS. CADENAS, APILAMIENTO Y COLAPSO DE ANCLAS



BLOQUE

CONTROL DE ESTADOS Y EXCELENCIA PERSONAL

Control de nuestros propios procesos mentales a través de técnicas de PNL.

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS

UTILIZACIÓN DE ESTRATEGIAS

**ESTRUCTURA FUNDAMENTAL DEL COMPORTAMIENTO:
MODELO POPS**

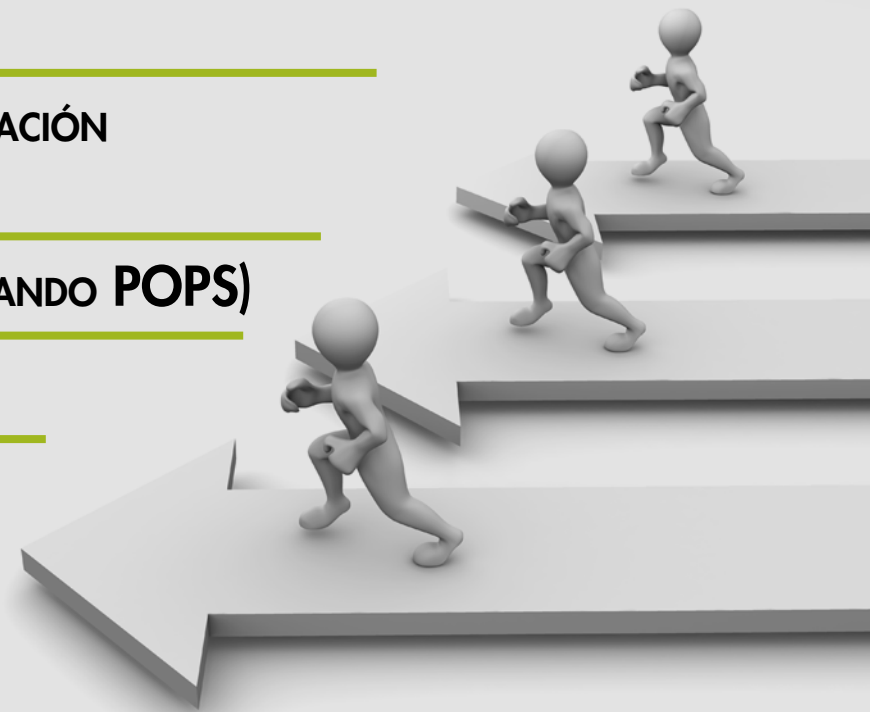
**CUESTIONARIO DE LA BUENA FORMULACIÓN
DEL MODELO POPS**

ANÁLISIS DE CONTRASTES (CONTRASTANDO POPS)

LA ESTRATEGIA DISNEY

GENERADOR DE COMPORTAMIENTOS

MODELADO



BLOQUE

5

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Técnicas para calibrar y entender el mensaje que el cuerpo transmite más allá de las palabras.

LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

MACROCONDUCTAS Y MICROCONDUCTAS

EL ARTE DE CALIBRAR

ELEMENTOS PARAVERBALES: ENTONACIÓN, VOLUMEN Y TEMPO

PRESENCIA Y PRESENTACIÓN

EL DICCIONARIO CORPORAL

EL LENGUAJE DEL CUERPO EN EL ÁMBITO LABORAL

EL LENGUAJE DEL CUERPO EN EL ÁMBITO PERSONAL

EL LENGUAJE DEL CUERPO EN EL ÁMBITO SOCIAL





ORATORIA. TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

PRINCIPIOS DE ORATORIA

LA EXPOSICIÓN

NUESTRA TESIS

ESTRUCTURA EXPOSITIVA

ESTRATEGIA COMUNICATIVA

FUNDAMENTOS DE LA RETÓRICA

RETÓRICA Y LÓGICA

TRUCOS PARA HABLAR BIEN EN PÚBLICO



BLOQUE

7

COACHING, PNL Y FIJACIÓN DE OBJETIVOS

Estrategias para definir, dar a conocer y alcanzar nuestros objetivos.

ESTRATEGIAS PARA DEFINIR OBJETIVOS

OBJETIVOS ATENDIENDO AL SENTIDO DE VIDA

NIVELES NEUROLÓGICOS

LENGUAJE DE LOS NIVELES NEUROLÓGICOS

ALINEAMIENTO DE NIVELES NEUROLÓGICOS

CREENCIAS Y VALORES



BLOQUE

8

RELACIONES DE AYUDA

Herramientas de la PNL capaces de transformar nuestra realidad.

INTENCIÓN POSITIVA

INTEGRACIÓN DE PARTES

REENCUADRES

REENCUADRE EN SEIS PASOS

LA LÍNEA DEL TIEMPO

EL PATRÓN SWISH

LA TÉCNICA DEL CHOCOLATE GODIVA

LOS TRES MENTORES

CURA RÁPIDA DE FOBIAS

CAMBIO DE HISTORIA PERSONAL



BLOQUE
9

CREATIVIDAD, STORYTELLING Y PERSUASIÓN

LA COMUNICACIÓN CREATIVA

FIGURAS LITERARIAS Y RETÓRICAS

METÁFORAS TERAPÉUTICAS

CREACIÓN DE METÁFORAS Y STORYTELLING

LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

LA ARGUMENTACIÓN: COMO TENER SIEMPRE RAZÓN

PUBLICIDAD Y MARKETING

LA PERSUASIÓN POSITIVA

EL LENGUAJE PERSUASIVO

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN



BLOQUE
10

PRÁCTICUM

PRESENTACIÓN DE VIDEO CON EL PROYECTO FINAL

ENTREGA Y DEFENSA DE LAS PRÁCTICAS DEL CURSO

EXPOSICIÓN ORAL EN PÚBLICO

CONVIVENCIA DE GRUPO

ENTREGA DE TÍTULOS



EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

METODOLOGÍA

Se caracteriza por ser eminentemente práctica y vivencial, en grupos muy reducidos de un máximo de 8/10 alumnos.

De cada módulo impartido, se hará llegar a cada alumno dos documentos:

El material trabajado en clase

Una bibliografía recomendada sobre el contenido (libros, páginas webs, blogs, artículos, etc.)

EXPERTO UNIVERSITARIO EN PNL Y COMUNICACIÓN

METODOLOGÍA

Asimismo, de cada módulo, el formador, mandará, de acuerdo a su criterio, una serie de tareas a los alumnos (reseñas escritas de lecturas, diario de actividades realizadas, grabaciones de alguna exposición oral, etc.), siendo todas ellas entregadas a la vez, en el último módulo.

Respecto al trabajo final del alumno, que se evaluará durante el último módulo (Practicum), consistirá en tres partes:

Realización de un proyecto personal o profesional, relacionado con los contenidos de PNL estudiados en el curso.

Entrega escrita y encuadernada de las prácticas realizadas a lo largo del curso.

Exposición oral en público de tema libre.

DESARROLLO Y ORGANIZACIÓN

HORAS TOTALES:

300 HORAS

140 horas presenciales.

80 horas de trabajo práctico,
tareas, lecturas, reseñas de lecturas.

80 horas de proyecto final.

Horarios:

Sábados de 11 a 21 h,
domingos de 11 a 15h.

TITULACIONES

EXPERTO EN PNL Y COMUNICACIÓN.

Expedido por el CES Don Bosco.

CERTIFICADO DE EMOTIVIDAD

(Certificado que garantiza el proceso vivencial del alumno)

PROFESORADO

ESTEBAN GARCÍA VALDIVIA

Licenciado en Filología Hispánica
Especialista en comunicación (UAM).

Máster en Coaching. Postgrado en Inteligencia Emocional.

Especialista en Coaching e Inteligencia Emocional con PNL.

Seminarios educativos (Análisis transaccional en las relaciones comunicativas, inteligencias múltiples, etc.)

Coordinador de departamentos lingüísticos.
Director de contenidos de publicaciones artísticas on-line.

Coach Certificado por el Coaching International Center (CIC)

PROFESORADO

CRISTINA ALBENDEA SAORNIL

Directora de Emotiva, Centro para el cambio y del Máster en Inteligencia Emocional en el ámbito educativo en el CES Don Bosco, adscrito a la UCM.

Máster en Inteligencia Emocional (UCJC).

Especialista en Coaching e Inteligencia Emocional con PNL.

Licenciada en Psicopedagogía.
Máster en Psicopedagogía Clínica.

Diplomada en Educación Especial.

Coach Certificado por el Coaching International Center (CIC).

PROFESORADO

CÉSAR ÁLVARO LORENZO

Máster experto en Coaching e Inteligencia Emocional con PNL.

Practitioner en PNL.

Postgrado en Inteligencia Emocional.

Diversos cursos de hipnosis.

Licenciado en administración de empresas.

Especializado en gestión comercial (UCM).

Coach Certificado por ASESCO.

PROFESORADO

JUAN GONZALO CASTILLA

Licenciado en Psicología (UAM). Diploma de Estudios Avanzados en Psicología Clínica y de la Salud por la UAM.

Especialista en Psicología positiva e Inteligencia Emocional, por el CES Don Bosco

Máster en Coaching. Posgrado en Inteligencia Emocional.

Docente de Cursos de Postgrado de la UCJC, Universidad de Alcalá, Universidad CES Don Bosco, Universidad de Burgos y la Universidad Europea de Madrid, de diferentes cursos e impartiendo temáticas sobre Inteligencia Emocional y Coaching.

Coach Certificado por el Coaching International Center (CIC).

PROFESORADO

M^º CARMEN ALONSO JUÁREZ.

Máster en Inteligencia Emocional (UCJC).

Especialista en Coaching e Inteligencia Emocional con PNL.

Licenciada en Psicología.

Especialista en Dificultades de Aprendizaje,
por el Grupo Albor-Cohs.

Coach Certificado por el Coaching International Center (CIC).

MATRÍCULA Y MODALIDAD DE PAGO

La inscripción del alumno se considerará realizada, con el ingreso del 10% del importe total del curso, en concepto de matrícula y reserva de plaza.

La modalidad de pago podrá ser FRACCIONADA
(pago flexible a medida) y podrá realizarse:

▶ En efectivo en la Sede de Emotiva Centro para el Cambio.
(Plaza del Callao, 1)

▶ Transferencia bancaria, indicando el nombre del alumno,
a la cuenta de Ibercaja 2085 / 9253 / 56 / 0330271569.

Titular de la Cuenta: Emotiva Centro para el Cambio, SL.

**PARA MÁS INFORMACIÓN
PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS
ESTAREMOS ENCANTADOS DE ATENDERTE.**

info@emotivacpc.es

Tfnos. de contacto: 91-0164459. 676165006.

**EXPERTO
UNIVERSITARIO
EN PNL Y**

COMUNICACIÓN



www.emotivacpc.es

