



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Especialista en Programación Neurolingüística PNL

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

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.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
2. Breve recorrido histórico
3. Objetivos de la PNL
4. ¿Cómo funciona la PNL? Principios
5. Marcos de la PNL

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

1. Programación
2. - El uso de las estrategias
3. - El modelado en la empresa
4. - El descubrimiento de la excelencia mediante el modelado
5. Neuro
6. - El cerebro
7. - Los patrones mentales
8. Filtros
9. Lingüística

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
2. - Visual
3. - Auditiva
4. - Kinestésica
5. Calibrage
6. Proceso de cambio y aprendizaje

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

1. Introducción
2. Metamodelo del lenguaje
3. Violaciones del metalenguaje
4. - Generalizaciones
5. - Eliminaciones
6. - Distorsiones
7. Los metaprogramas en PNL
8. Tipos de metaprogramas

9. - Tipología de metaprogramas para la captación de la personalidad
10. - Tipología de metaprogramas según otras clasificaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
4. - Método IP: Sympton-dialog
5. - Método PNL: modificar las submodalidades
6. - Método PNL: Sympton reframing
7. PNL y coaching
8. PNL y RRHH
9. PNL y negocios
10. - Modelado en el mundo de los negocios
11. - Creencias que favorecen la negociación
12. - Objetivos bien formulados

## MÓDULO 2. RECURSOS AL PNL

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
2. - Fases de la empatía
3. - Efectos de la empatía
4. - Dificultades de la empatía
5. Rapport
6. - Creación del rapport
7. Inteligencia emocional
8. - Emociones e inteligencia emocional
9. - Cerebro e inteligencia emocional
10. - Inteligencia emocional y PNL

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
3. - Estructura del lenguaje verbal
4. - Funciones del lenguaje verbal
5. Comunicación
6. - Parámetros constitutivos de la comunicación
7. - Elementos de la comunicación
8. - Obstáculos en la comunicación
9. Técnicas de intervención verbal
10. - Técnicas directivas
11. - Técnicas no directivas

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción
2. - Lenguaje no verbal y emociones
3. - Lenguaje no verbal y cultura
4. - Niveles de la comunicación no verbal
5. - Movimientos oculares
6. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
7. Entablar relaciones
8. - Establecer la distancia en la relación
9. - Mimetismo

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa

4. - Tipos de escucha activa
5. Beneficios y obstáculos de la escucha activa
6. Proceso de escucha activa
7. Cómo mejorar la escucha activa

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES

1. Introducción
2. Valores
3. Las creencias
4. - Construcción de las creencias
5. - Creencias y PNL
6. Metáforas
7. - Tipos de metáforas
8. - Metáfora y PNL
9. Asertividad

## MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL

### UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)

1. Introducción
2. El proceso POPS
3. Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
4. Uso de estrategias
5. Acceso a la estrategia: anclaje

### UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)

1. Diseño de estrategias
2. - Condiciones para el diseño de una estrategia eficiente y efectiva
3. - Instalación de estrategias

4. Modificación de estrategias
5. - Interrupción por sobrecarga
6. - Interrupción por desvío
7. - Técnica del chasquido
8. Negociación estratégica
9. - Tipos de negociadores según la PNL
10. - Estrategias
11. Planificación y meta

## UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
2. - Establecer una misión
3. - Determinar una meta: técnica Wellformed Outcome
4. Motivación
5. - Tipos de motivación
6. - Búsqueda de motivaciones: cómo conseguirlas
7. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
8. Gestión del tiempo

## MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN

1. Gerencia del siglo XXI
2. - El enfoque
3. - La orientación
4. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
5. Estrategias en la organización
6. - Alineación organizacional
7. - Comunicación
8. - Motivación
9. Elementos clave de la organización con PNL

## UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL

1. Introducción general a la comunicación empresarial
2. Canales de comunicación
3. Optimizar la comunicación
4. Ventajas de la comunicación neurolingüística
5. - Exposición de resultados
6. - Exposición de nuevos proyectos
7. - Presentaciones para motivar al grupo
8. - Celebraciones
9. Comunicación exitosa
10. - Visual
11. - Auditiva
12. - Kinestésica

## UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL

1. Introducción al coaching
2. Objetivos, metas y valores: coaching y empresa
3. Habilidades, prácticas y procesos en coaching
4. - Calibrar
5. - Escuchar

6. - Posiciones perceptivas
7. El directivo como coach

## UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. - Características implicadas en el desarrollo profesional
4. - Gerencia creativa con PNL
5. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
6. Liderazgo
7. - Funciones del líder
8. - Características del líder

## UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción a la Inteligencia Emocional
2. Importancia de la IE para los directivos
3. Componentes y competencias de la inteligencia emocional
4. - Competencia personal
5. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa
6. - El papel de la inteligencia emocional en el departamento de Recursos Humanos
7. - Trabajar la inteligencia emocional

## UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR. HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I

1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
3. - Los test psicológicos
4. - Las dinámicas de grupo
5. - La entrevista

6. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades
7. - Fuentes de conflicto en las organizaciones
8. - Tácticas para la gestión de conflictos

## UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR. HH Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II

1. Motivación y esfuerzo del equipo
2. - Teoría del comportamiento
3. - Teoría de las expectativas
4. - Teoría de los objetivos
5. - Teoría de la equidad
6. Gestión del estrés
7. - Factores determinantes del estrés laboral
8. - Estrategia: mantener la calma en situaciones de estrés
9. Gestión de la creatividad
10. - Características de la creatividad
11. - Características de la persona creativa
12. - Organización innovadora, grupos creativos
13. - Técnicas para potenciar la creatividad
14. Gestión de valores

## UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL

1. PNL y ventas
2. Aumentar las ventas
3. Diseño del proceso de venta
4. La PNL aplicada a la negociación
5. Técnicas de ventas y objetivos
6. - Vender a una persona visual
7. - Vender a una persona auditiva
8. - Vender a una persona kinética



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)