



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Postgrado en Programación Neurolingüística PNL

---

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

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

---

### OBJETIVOS

La programación neurolingüística nos permite conocer aquellos procesos mentales que conforman la experiencia. Mediante este curso, el alumnado adquirirá las habilidades necesarias para desarrollar las mejores capacidades de la persona eligiendo aquellas que consigan ganar influencia en las situaciones que se presenten a lo largo de la vida.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

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

1. ¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
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. Neuro
3. Filtros
4. Lingüística

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
2. Calibrage
3. Proceso de cambio y aprendizaje

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

1. Introducción
2. Metamodelo del lenguaje
3. Violaciones del metalenguaje
4. Los metaprogramas en PNL
5. Tipos de metaprogramas

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
4. PNL y coaching
5. PNL y RRHH
6. PNL y negocios

## MÓDULO 2. RECURSOS

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
2. Rapport
3. Inteligencia emocional

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
3. Comunicación
4. Técnicas de intervención verbal

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa
4. Beneficios y obstáculos de la escucha activa
5. Proceso de escucha activa
6. Cómo mejorar la escucha activa

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES

1. Introducción
2. Valores
3. Las creencias
4. Metáforas
5. 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. Modificación de estrategias
3. Negociación estratégica
4. Planificación y meta

### UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
2. Motivación
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

## MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN

1. Gerencia del siglo XXI
2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
3. Estrategias en la organización
4. 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. Comunicación exitosa

### 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. El directivo como coach

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

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo

4. Liderazgo

## 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. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa

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

1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
3. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades

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

1. Motivación y esfuerzo del equipo
2. Gestión del estrés
3. Gestión de la creatividad
4. 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



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)