

Neuromanagement, Neuroliderazgo y Gestión de Recursos Humanos

Primer Especialización en Neurociencias Cognitivas Organizacionales aplicadas

Pensando lo mismo de forma diferente

BRAIDOT EXECUTIVE EDUCATION



Cada año pasan por nuestros programas más de 1000 profesionales de los sectores más dinámicos de la economía, constituyendo un punto de encuentro de las principales compañías nacionales y multinacionales que confían al Instituto Braidot de Formación (IBF) y al CINAP (Centro de Investigaciones en Neurociencias Aplicadas y Prospectiva) la capacitación de su personal.

Toda la actividad docente del IBF y de investigación en el Brain Decision Braidot Centre (BDBC) está orientada a cooperar en la superación de los desafíos reales del management.

Primer Especialización en Neurociencias Cognitivas Aplicadas: Neuromanagement, Neuroliderazgo y Gestión de Recursos Humanos.

1. ¿POR QUÉ PARTICIPAR?

Porque es una oportunidad única para:

- Estudiar las nuevas herramientas de gestión y marketing que surgen de las Neurociencias Aplicadas a las Organizaciones con uno de sus creadores
- Generar un espacio para la reflexión que permita abstraerse del día a día y pensar en el mediano y largo plazo.
- Descubrir un nuevo estilo de liderazgo.

2. ENFOQUE

Este es el momento en que el “Nuevo Líder” puede hacer una espectacular diferencia en el futuro de la compañía y en la vida personal.

Uno de los mayores retos de la gestión moderna es indagar la forma en que interactúan los procesos cerebrales conscientes y metaconscientes en los intereses, motivación, toma de decisiones, comportamiento y nivel de desempeño de las personas que forman parte de una organización.

El Programa pretende explicar cómo el manager puede influir en sus clientes y recursos humanos para incrementar la competitividad, y el rendimiento y motivación de sus colaboradores; cómo generar capacidad para planificar estratégicamente, diseñar acciones que sorprendan, potenciar las habilidades de liderazgo y gerenciales, generar una mejor relación con las personas y tomar decisiones cada vez más exitosas en contextos de incertidumbre.

De esta forma, el Programa ayuda a los participantes a enfrentar los desafíos que plantean tiempos de crisis y de oportunidades, en un entorno que ha cambiado sustancialmente en los últimos meses.

He tenido la fortuna de probar personalmente y junto a mi equipo los nuevos conceptos y paradigmas que el Grupo Braidot desarrolla en sus Cursos de Formación. Creo que estamos frente a una nueva dimensión en cuanto a herramientas para el liderazgo y la conducción de negocios, con beneficios tanto en el orden empresarial como personal. Experimentar y vivir este nuevo enfoque aporta una gran claridad y sosiego en el negocio y la toma de decisiones, lo que nos lleva al éxito y equilibrio personal.

*Francis Merinos
Director para España, Francia, Portugal y
Benelux. Huntsman Tioxide*

*En la nueva era mental, el éxito está en la
persona y no en el contexto.*

3. DISEÑO ACADÉMICO

El éxito ya no está en la fórmula, en la receta...en el ámbito externo de una persona. Está dentro de sí misma, en su propia realidad, en su cerebro, en los **NEUROCIRCUITOS** que dan soporte a su comportamiento.

www.nestorbraidot.com

3.1 DESTINATARIOS

El curso se ha definido como una actividad multidisciplinaria dictada por especialistas de diferentes orígenes. Sus contenidos permiten la aplicación a distintas profesiones y áreas con lo cual, dentro de los destinatarios pueden incluirse: agentes en salud mental, en particular psicología, neurología. Consultores, asesores, gerentes, supervisores, formadores, capacitadores y todos aquellos interesados en la conducción y coordinación de personas.

3.2 FUNDAMENTACIÓN

Con la aparición de las Neurociencias Cognitivas a la cabecera de los últimos avances que permiten cuantificar y medir el funcionamiento cerebral, comienzan también a desarrollarse nuevas exigencias laborales para el personal de las empresas.

Conocer cómo funciona el cerebro humano es, sin duda, uno de los mayores desafíos que deben afrontar las organizaciones modernas. Los avances científicos imponen un replanteo de los métodos tradicionales de gestión, que incorpore no sólo los conocimientos sino también la metodología de investigación procedente de las Neurociencias Cognitivas.

Desde esta misma perspectiva, las capacitaciones se han desarrollado con el fin de promover habilidades específicas por medio de clases vivenciales que permitan optimizar la comprensión del Management, la toma de decisiones y el manejo de relaciones interpersonales, entre otras, desde un enfoque neurocientífico.

3.3 BENEFICIOS PARA LOS PARTICIPANTES

Los participantes al curso podrán:

- a. Generar capacidades para liderar organizaciones y equipos de trabajo, controlando los factores emocionales y el estrés que generan la falta de tiempo, las situaciones de crisis y la incertidumbre.
- b. Mejorar sus habilidades para implementar un proceso eficaz de liderazgo y trabajo en equipo.
- c. Generar un clima de trabajo que, sin eludir la dinámica que exigen las organizaciones actuales, haga de cada miembro del equipo un “socio del proyecto”.

3.4 OBJETIVO PRINCIPAL

El objetivo es transferir los conocimientos provenientes de las Neurociencias Cognitivas a todos aquellos interesados en adquirir herramientas acorde al funcionamiento cerebral para la gestión de personas y la conducción de equipos de trabajo, a fin de que puedan aplicarlos al gerenciamiento y liderazgo.

3.5 OBJETIVOS SECUNDARIOS

- a. Que los participantes incorporen habilidades en el marco de nuevos paradigmas que orientan el accionar de las organizaciones de este milenio, internalizando el concepto de empresa dinámica “proactiva” y liderazgo centrado en valores y trabajo en equipo.
- b. Aprender y comunicar una nueva cultura que motive a los miembros de la organización a colaborar espontáneamente, tomar decisiones, asumir riesgos e innovar en función de la estrategia de crecimiento que se haya definido.
- c. Integrar los nuevos conocimientos sobre los mecanismos cerebrales involucrados en el proceso de liderazgo con el desarrollo de herramientas y habilidades que hagan más efectiva la gestión de Management al generar un ambiente de trabajo en el cual los empleados piensen como propietarios y contribuyan a diseñar el porvenir de la empresa.

3.6 METODOLOGÍA

La metodología del posgrado es presencial con fuerte apoyo de los docentes e investigadores asociados al Brain Decision Braidot Centre y al Instituto Braidot de Formación.

En cada encuentro se trabajará con una metodología de aprendizaje vivencial y experiencial, que combina la teoría y conceptos derivados de las más recientes investigaciones neurocientíficas, con ejercicios dinámicos individuales y grupales de aplicación práctica y personalizada al contexto organizacional.

Se entregará material de lectura cuyo contenido está preparado por especialistas y cada alumno contará con el apoyo continuo de un **Consultor/Tutor Académico** específico y personal para su ayuda y seguimiento.



Dr. Néstor P. Braidot

Luego de haber formado a más de 30.000 vendedores con nuestro Método de Venta Neurorrelacional, hemos incorporado los avances que comenzaron a verificarse durante la denominada "década del cerebro" creando una metodología nueva, producto de la convergencia de conocimientos procedentes de varias disciplinas, entre ellas, el Neuromarketing, la Programación Neurolingüística, las Ciencias de la Comunicación y, fundamentalmente, las Neurociencias.

3.7 DICTANTES

DIRECCIÓN

Dr. Néstor Braidot

DOCENTES PARTICIPANTES.

Dr. Mario Vestfried, Dr. Daniel Cardinali, Dndo. Andrea Alvarez Delvenne, Dndo. Sergio Lotauro, Mg. Sebastián Gioia, Mg. Pablo Braidot. Lic. Elena Saccone.

3.8 REQUISITOS DE APROBACIÓN

El curso de especialización se considerará aprobado con la presentación de una tesina final de desarrollo aplicada a un caso real de estudio.

Es requisito imprescindible para la obtención del título aprobar el trabajo final.

3.9 TITULACIÓN



El Programa es avalado por el Instituto Braidot de Formación y el Centro de Investigaciones en Neurociencias Aplicadas (CINAP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata,

Habiendo cumplido los requisitos de la especialización, y en caso de continuar con el Posgrado en Neurociencias Organizacionales Aplicadas: Neuromanagement, Neuromarketing, Neuroliderazgo y Neuroventas, se computará como válido el Módulo de Venta Inteligente

4. PROGRAMA

4.1 INTRODUCCIÓN A LAS NEUROCIENCIAS COGNITIVAS: NEUROMANAGEMENT Y NEUROLIDERAZGO

- Introducción al management y a las neurociencias cognitivas aplicadas
- Neurogestión de organizaciones. Qué, cómo y porqué de las aplicaciones neurocientíficas a la conducción y al liderazgo.
- Del Management al Neuromanagement y del liderazgo al Neuroliderazgo.

4.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CEREBRO Y SUS APLICACIONES EN LA CONDUCCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y PERSONAS

- Aproximación al estudio del cerebro.
- Nuevo tablero de comando: cerebro reptiliano, sistema límbico, cortex cerebral
- Hemisferios Cerebrales. Anatomía y Funciones.

- Diferencias funcionales entre el hemisferio derecho e izquierdo, aplicación en la conducción de equipos.

4.3 FUNCIONES CEREBRALES Y SU RELEVANCIA EN LA GESTIÓN DE RR HH

- Funciones ejecutivas, neuroanatomía y aplicaciones
- Sistemas de memoria. Aplicaciones prácticas
- Sistemas atencionales. Bases neuroanatómicas
- Fatiga mental y trabajo
- Funciones cerebrales: importancia en la selección de personal
- Neuroplasticidad autodirigida

4.4 SUEÑO, SOÑAR Y RENDIMIENTO EN LAS ORGANIZACIONES

- Función del sueño. Etapas
- Ciclo básico de reposo y actividad.
- Efectos de la activación cortical y los horarios de actividades
- Sueño y aprendizaje. Implicancia para la consolidación de la memoria
- Consecuencias de la privación del sueño
- Influencia del dormir en las tomas de decisiones

4.5 LOS NUEVOS CANALES DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA: UNA VISIÓN DESDE LAS NEUROCIENCIAS

- Teoría de la mente. Cognición social
- Cognición y metacognición.
- Estrategias de comunicación: la comunicación asertiva
- Neuronas espejo y comunicación
- Empatía y habilidades sociales
- Lenguaje verbal y no verbal

4.6 EL CEREBRO EMOCIONAL Y SUS IMPLICACIONES

- Bases neurobiológicas de las emociones.
- Emociones y toma de decisiones.
- Gestos y emociones.
- Sistema de recompensa: neurocircuito del placer y el displacer. Implicancias en la motivación de los equipos de trabajo
- Cerebro femenino, cerebro masculino
- Desarrollo de la inteligencia emocional. Cómo repercuten los estados de ánimo y las emociones a la hora de liderar?
- Mecanismos de regulación emocional.

4.7 NEUROMANAGEMENT Y TOMA DE DECISIONES

- Enfoque de las neurociencias cognitivas en el proceso de toma de decisiones.
- El cerebro humano como sistema de decisión. Estructuras neuroanatómicas implicadas.
- Los tres niveles cerebrales y su influencia en la toma de decisiones y el comportamiento.
- Hipótesis del marcador somático: correlato neural en las decisiones.
- Rol de la corteza orbitofrontal: implicancia en el proceso de toma de decisiones.
- Mecanismos emocionales en la toma de decisiones. Teoría de los juegos.
- Procesos intuitivos en las decisiones

4.8 NEUROMANAGEMENT ESTRATÉGICO: NEUROLIDERAZGO.

- Liderazgo: estilos de liderazgo y estrategias comunicacionales.
- Planificación: determinación de objetivos y estrategias de acción.
- Gestión del cambio. Cómo se procesan los cambios neurocognitivamente.
- Herramientas para la conducción de equipos.
- Estrategias para aumentar el rendimiento y motivar al equipo
- Creatividad y resolución de problemas
- Aprendizaje a largo plazo: insight

- Motivación y neuroanatomía. Rol del cíngulo y del núcleo accumbens
- Cómo activar los neurocircuitos involucrados en los sistemas de motivación.
- Manejo de focos atencionales