

# COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACION NEUROLINGÜÍSTICA-PNL

---

Duración: 15 horas

## OBJETIVOS

Desarrollar las habilidades necesarias para una comunicación eficaz.

Conocer las características básicas de PNL, saber para qué sirve y poder utilizarla al relacionarnos con los demás.

Aprender las reglas básicas de la PNL y saber aplicarlas en la práctica.

Aprender qué es el mapa del territorio y para qué sirve.

Saber crear Rapport utilizando nuestro lenguaje no verbal.

Estudiar los sistemas de representación sensorial y sus claves de acceso.

Aprender a vencer las resistencias en la conversación con nuestro interlocutor.

Conocer las presuposiciones que se utilizan en PNL y saber para qué sirven.

Entender la importancia del reencuadre en el proceso comunicativo.

Aprender a conocer los metaprogramas de otra persona.

## CONTENIDOS

Cuestionario de Evaluación Inicial

### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Definición y Elementos de la Comunicación

1.2. Comunicación Verbal y No verbal

1.3. Las grandes aportaciones de la PNL a la Comunicación

1.4. ¿Es Manipulación?

Actividades Adicionales y Refuerzo

### MÓDULO 2. HISTORIA BREVE DE LA PNL

Actividades Adicionales y Refuerzo



## MÓDULO 3. COMPONENTES DE LA PNL

3.1. Programación

3.2. Neuro

3.3. Lingüística

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL

4.1. Introducción

4.2. Las 10 reglas de la buena comunicación

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

5.1. Introducción

5.2. ¿Cuándo sabemos si nuestro mapa es útil o no?

5.3. ¿Por qué tenemos distintos mapas del territorio?

5.4. Los filtros internos

5.5. La comunicación, intercambio de mapas

5.6. ¿Por qué surgen los conflictos entre las personas?

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR

6.1. Creando Rapport con nuestro lenguaje no verbal

6.2. ¿Cómo acompañamos nuestros movimientos a los de la otra persona?

6.3. Secuencia del Rapport de forma directa

6.4. Rapport: Qué acompañar

6.5. Dirigir, Liderar



Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL

7.1. Personas visuales, auditivas y cinestésicas

7.2. Las claves de acceso

7.3. Predicados de los tres sistemas de representación

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN

9.1. Conversación y Flexibilidad

9.2. Los borradores universales

9.3. Marco del como si: ampliando opciones para la persona

9.4. Marco de recapitulación

9.5. El desafío de la relación

9.6. Palabras de proceso

9.7. Estrategias de afirmación y asertividad

Actividades Adicionales y Refuerzo

Cuestionario Intermedio 1

## MÓDULO 10. EL METAMODELO

10.1. Definición

10.2. Preguntas para encontrar información

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 11. LAS PRESUPOSICIONES



11.1. Las presuposiciones en nuestro lenguaje

11.2. La importancia de las presuposiciones

11.3. Cómo usar las presuposiciones y tipos de presuposiciones

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 12. EL REENCUADRE

12.1. El significado del reencuadre

12.2. Formas de cambiar la percepción respecto a algo. Tipos de Reencuadre

Actividades Adicionales y Refuerzo

## MÓDULO 13. LOS METAPROGRAMAS

13.1. Definición

13.2. Tipos de metaprogramas

Actividades Adicionales y Refuerzo

Cuestionario Intermedio 2

Cuestionario de Evaluación Final

EJERCICIOS TOTALES: 4 = 1 Inicial + 2 INTERMEDIOS + 1 Final