Educación CONTINUA | UVM

CERTIFICACIÓN

Neurociencias
Aplicada a los Negocios

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo:

- Desarrollar especialistas en neurociencias del comportamiento humano capaces de intervenir en las dinámicas organizacionales, mediante estrategias innovadoras cuyo enfoque está en las personas como centro del éxito o fracaso empresarial.

Justificación y antecedentes:

- Las organizaciones de cualquier tipo, ya sean empresas, asociaciones, escuelas o instituciones, se han enfrentado a problemáticas complejas en la gestión del cambio necesario para adaptarse a las circunstancias de cada momento histórico.
- Hoy en día, quienes ocupan niveles de mando enfrentan el gran desafío de liderar con eficacia y eficiencia, los procesos de adaptación ante las crisis y las nuevas realidades.
- Las neurociencias se han encargado, entre otras cosas, del estudio del comportamiento humano donde sus avances no han sido pocos; todos estos conocimientos constituyen información fundamental que permite la creación de estrategias para enfrentar el cambio, sus resistencias y dificultades.

Aprenderás cómo...

- Funciona el cerebro, la mente, el pensamiento los neuroquímicos y las emociones.
- Identificar talentos, habilidades y limitaciones que impactan el desempeño.
- Tratar las creencias, los sesgos cognitivos y fundamentar juicios.
- Mejorar las dinámicas de colaboración.
- Diseñar estrategias para gestionar los factores de riesgo psicosocial (Nom.35).
- Clarificar y gestionar de conflictos y problemas.
- Capitalizar las diferencias en beneficio de la productividad y el bienestar rentable.
- Disminuir la rotación de personal.
- Incrementar en nivel de compatibilidad directiva y gerencial.
- Mejorar la capacitación y el cumplimiento de las metas organizacionales.
- Entender al otro desde el otro y sus circunstancias.
- Combinar administración con gestión para potenciar el liderazgo.
- Y todo fundamentado en las neurociencias aplicadas.

¿A quién va dirigido?

- Directores, Gerentes, Supervisores, Emprendedores que deseen mejorar e innovar su estilo de gestión, de venta y operación de su área o negocio.
- A responsables de recursos humanos, desarrollo organizacional, capacitación, mentores, coaches y consultores comprometidos con potenciar la conciencia y desempeño tanto propio como de su gente, clientes, consultantes.

MÓDULOS

01 El mundo de las neurociencias

Objetivo: Distinguir los principales avances de las neurociencias en el comportamiento humano mediante una revisión de las corrientes de investigaciones para la aplicación en su vida cotidiana.

1. Bienvenida y explicación del programa.
2. Diagnóstico de conocimiento del tema
3. Principales avances de las neurociencias del comportamiento humano
    a. Neuroplasticidad.
    b. Crisis y salud mental.
4. La relación de la empresa con las neurociencias aplicadas.
    a. Neuromárketing
    b. Neuroliderazgo
5. Mitos de las neurociencias.
6. Ejercicios de aplicación.

02 Comportamiento humano

Objetivo: Identificar los términos y características del comportamiento humano desde una perspectiva de neurociencias, mediante su clasificación de origen para su facilitar sus estrategias.

1. Marco referencial y terminología de neurociencias.
    a. Aplicadas a la empresa.
    b. Aplicadas a la educación.
2. El origen neurobiológico del comportamiento.
    a. Anatomía del cerebro.
    b. Sentidos y percepción.
    c. Funciones cerebrales.
3. El origen social del comportamiento humano.
    a. Familia.
    b. Escuela.
    c. Comunidad.

MÓDULOS

03 Neurocompetencias, percepción y pensamiento

Objetivo: Distinguir los estilos de pensamiento y los canales de percepción de las personas, para desarrollar las neurocompetencias mediante estrategias focalizadas.

1. Competencias tradicionales.
2. Evaluación de neurocompetencias.
   a. Feedback.
3. Canales de percepción.
   a. Visual.
   b. Auditivo.
   c. Kinestésico.
   d. Feedback.
4. Estilos de pensamiento.
   a. Lógico.
   b. Estructural.
   c. Relacional.
   d. Creativo.
   e. Feedback
   f. Aplicación de NeuroTest

04 Filtros y sesgos cognitivos

Objetivo: Diferenciar los sesgos cognitivos mediante su clasificación y características, para atenuar su impacto en la vida cotidiana.

1. La heurística.
2. Filtros de pensamiento según PNL.
3. Principales sesgos cognitivos.
4. Los sesgos y su impacto en la vida cotidiana.
5. Los más recurrentes
6. Forma de gestionar los sesgos.
7. Fundamentación de juicios.
8. Ejercicios de aplicación.

MÓDULOS

05 Gestión de problemas y conflictos.

Objetivo: Categorizar los problemas y conflictos mediante diversas estrategias de gestión para resolverlos de la mejor manera.

1. Proceso de distinción y clasificación.
2. Clarificación de problemas y conflictos.
3. Identificación de problemas y conflictos.
4. Lenguaje de precisión.
5. Inventario de estilo personal en el manejo de conflictos.
6. Estrategias de gestión de conflictos.
7. Diseño de conversaciones.

06 De la supervisión a la súper-visión.

Objetivo: Desarrollar perfiles de gestión para las funciones de los puestos de su organización mediante estrategias de supervisión y evaluación para hacerla más eficiente.

1. Razón de ser de un puesto de mando.
2. Autoridad, poder e inspiración de líder.
3. Perfil y descripción de puestos.
4. Funciones críticas y esenciales.
5. Modelo de competencias.
6. Estrategias de supervisión y evaluación de desempeño.
7. Retroalimentación.
8. Cierre.

Beneficios de estudiar un diplomado

Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinvención al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.

Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día en tus actividades profesionales y desarrollo personal.

Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV y posiciónate como el mejor candidato.

Networking

No solo compartirás con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas que te enriquecerán con sus puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.

Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.

Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.

Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.

Más beneficios ›

Beneficios de la modalidad aula virtual

- Clases presenciales online interactivas con ejemplos reales y casos prácticos.
- Tendrás acceso a las presentaciones del contenido de cada módulo en video para reforzar tu conocimiento.
- Recibirás el material en formato PDF al término de cada módulo.
- Contarás con los links de acceso a sitios de interés.
- Recibirás recomendaciones de libros y portales de consulta internacional para fortalecer tu formación.
- Contarás con evaluaciones como Neurocompetencias, Neurotest, Gestión de Conflictos, Inteligencia Emocional, entre otras.
- Recibirás invitaciones para acceder a especialistas invitados y a eventos vinculados a las neurociencias.
- Contarás con apoyo socioemocional en caso necesario.
- Un Coordinador Académico estará a tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación vía Whasapp y atender dudas e inquietudes que vayan surgiendo.
- Recibirás retroalimentación de tus tareas y ejercicios ya sea en digital, en video o directamente on line (Zoom).

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

PREPÁRATE