

Exoerto en Programación Neurolingüística PNL

Exoerto en Programación Neurolingüística PNL

Duración: 300 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: A distancia

Titulación:

Certificación de la Universidad Pontificia Comillas.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN

TEMA 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

TEMA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

1. Programación
2. Neuro
3. Filtros
4. Lingüística

TEMA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

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

TEMA 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

TEMA 5. APLICACIONES BÁSICAS

© icaformación2026

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 II. RECURSOS

TEMA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

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

TEMA 7. LENGUAJE VERBAL

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

TEMA 8. LENGUAJE NO VERBAL

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

TEMA 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

TEMA 10. CREENCIAS Y VALORES

1. Introducción
2. Valores
3. Las creencias
4. Metáforas
5. Asertividad

MÓDULO III. ESTRATEGIAS EN PNL

TEMA 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

TEMA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)

1. Diseño de estrategias
2. Modificación de estrategias
3. Negociación estratégica
4. Planificación y meta

TEMA 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 IV. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 19. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I

1. Recursos humanos

© icaformación2026

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

TEMA 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

TEMA 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

© icaformación2026