



Seminario:
**Uso de PNL en el Manejo y
Solución de Conflictos**

“Aprender a tener un mejor dominio de uno mismo, de nuestras emociones, de nuestras respuestas.”



I. OBJETIVOS

- 🧠 Descubrir cómo reconocer las causas de los conflictos interpersonales
- 🧠 Aprender a usar estrategias de PNL para manejar conflictos y disputas de manera positiva y proactivamente
- 🧠 Identificar y Entender nuestras reacciones emocionales a los conflictos en vez de que ellas se apoderen de nosotros
- 🧠 Reconocer nuestros puntos "débiles" para prevenir reacciones explosivas en una situación conflictiva
- 🧠 Mejorar las habilidades comunicativas del participante y desarrollar "el poder de escuchar"
- 🧠 Encarar los conflictos de manera saludable para generar lealtad, compromiso y satisfacción propia y en los empleados

II. BENEFICIOS

- 🧠 Los programas de manejo interno de conflictos en una empresa reducen la tasa de "turn-over" del personal, se logran trabajadores más productivos, lo que redundará en un ahorro a largo plazo.
- 🧠 Aprender a comunicarse mejor y asertivamente con la gente; saber cómo persuadir e influir en los demás, puede lograr resultados sorprendentes en nuestra vida personal y profesional y en la de otros...algo que lo llenará de un sentimiento positivo de Poder.
- 🧠 Al poner en práctica las técnicas de PNL se realizan cambios internos perdurables el objetivo es aprender a tener un mejor dominio de uno mismo, de nuestras emociones, de nuestras respuestas y por lo tanto mejorar nuestras relaciones y nuestra calidad de vida, es una gran virtud el no ofenderse fácilmente o encontrar formas constructivas de disipar la tensión.

III. METODOLOGIA

- Exposición del tema presencial.
- Casos prácticos
- Ejercicios y dinámicas.

IV. TEMARIO GENERAL

- Pasos para manejar adecuadamente un conflicto.
- Diferentes estilos de manejar un conflicto.
- Aprendiendo a tomar conciencia de cómo las emociones desempeñan un papel importante en la resolución de conflictos.
- Cómo reconocer las emociones para:
 - a. Reconocer el conflicto
 - b. Lograr la motivación para resolver conflictos
 - c. Tener la solución de conflictos como meta o
 - d. Tener la resolución del conflicto como criterio de evaluación tras los resultados de poner en práctica lo aprendido.
- Do's and Don't's ante un conflicto o un problema que despierta emociones negativas.
- Beneficios de encarar positivamente los conflictos.
- Cómo utilizar la PNL para generar una conversación constructiva.
- Técnicas de PNL para aumentar las capacidades de solucionar conflictos existentes.
- Ejercicios prácticos y vivenciales para resolver problemas.
- Utilizar los sentimientos como clave para reconocer conflictos (los sentimientos negativos no son el problema, sino una señal para reconocer el peligro real).
- Utilizar las conductas inefectivas como clave para reconocer los conflictos (los errores y fracasos son un indicador de conflicto).
- Crear un plan personal utilizando estrategias de la PNL para resolver un conflicto.

V. FECHA Y DURACIÓN

Este taller tiene una duración de 8 horas efectivas a impartirse el **martes 12 de mayo de 2015** en horario de 9:00 am a 6:00 pm.

VI. ENTRENADOR



Lic. Oscar Ramirez Martinez

Fundador y Director de Coaching Estratégico, empresa especializada en servicios de Coaching Ejecutivo, de negocios y de vida.

Oscar es un coach natural que disfruta apoyando a las personas a alcanzar su máximo potencial empleando magistralmente el Coaching, la programación neurolingüística y la hipnosis ericksoniana tanto en sus entrenamientos como en práctica profesional. Sus clases están enmarcadas en una atmósfera de cordialidad y dinamismo empleando el lenguaje metafórico para maximizar el aprendizaje de las personas.

Oscar tiene una trayectoria profesional como Coach, Capacitador e Instructor a nivel nacional de más de 15 años. Su formación en el desarrollo personal y organizacional comenzó con la Licenciatura en Relaciones Industriales en el Instituto Tecnológico de San Luis Potosí.

Cuenta con el nivel Associate Certified Coach (ACC) de la Federación Internacional de Coaching contando con una práctica profesional de más de 1000 horas de Coaching. Es Coach Certificado por NLP & Coaching Institute of California y CMPNL; también es Coach Certificado por Lambent Inc. y The Internacional Coaching Community.

Cuenta con entrenamiento en Metapro-Profile, software diseñado por Rodger Bailey, para realizar perfiles de personalidad en base a Metaprogramas.

Tiene los niveles Practicante y Master Practicante en Programación Neurolingüística por Anchor Point Institute en los Estados Unidos.

Es Hipnoterapeuta Certificado Internacionalmente por CMPNL e Inner Works en los Estados Unidos.

Se ha formado en las áreas de Programación Neurolingüística, Coaching e Hipnosis Ericksoniana con entrenadores de la talla de Robert Dilts, Jeffrey Zeig, Bill O'Hanlon, Jan Elflin, Stephen Gilligan, Steve Andreas, David Gordon, Tim Hallbom, Michael Yapko, Suzy Smith y Nick LeForce.



Es instructor en diversos programas como la Certificación Internacional en Coaching y la Certificación Internacional en Programación Neurolingüística ofrecida por The NLP and Coaching Institute of California y Centro Mexicano de PNL.

Catedrático de la Maestría en Medios Alternos de Resolución de Conflictos ofrecida por la UNAM.

Instructor a nivel nacional en diversos cursos empresariales como Diplomado en Coaching, Liderazgo y Coaching, Comunicación de Influencia, Negociación, entre otros.

Ha colaborado con la Federación Internacional de Coaching (ICF) para la organización de Conferencias y Congresos internacionalmente y como parte del Comité Evaluador.

Es desarrollador de múltiples programas de formación en Coaching, Programación Neurolingüística, Comunicación, Negociación e Hipnosis Ericksoniana que imparte a nivel nacional.

Ha entrenado a más de 500 coaches en diferentes programas de Coaching a nivel nacional.

Se ha desempeñado como Coach e instructor para importantes empresas a nivel nacional como Distribuidoras Toyota, Motorola, Quimobásicos, Panel Rey Permabase, Progress Rail, Littefuse, Gates México, Femsa Empaques, Cosma México, General Electric, Leal Formación en Liderazgo, Roche Industries, UNAM, Warden Consultores, Magna, Stee Lauder, London Consulting Group y el Instituto de Profesionalización del Poder Judicial del Estado de Hidalgo por mencionar algunas.

Tiene una práctica activa como Coach a equipos de trabajo y Coaching Ejecutivo, en donde combina sus conocimientos en el área de Recursos Humanos, Desarrollo Organizacional, el Coaching y la Programación Neurolingüística. Tiene a su cargo la Dirección de la Promotoría del Centro Mexicano de Programación Neurolingüística (CMPNL) en el estado de Nuevo León.

VII. QUE INCLUYE

- Carpeta con todo el material de apoyo.
- Cuaderno de notas y bolígrafo por participante.
- Diplomado con valor curricular reconocido
- Servicio de café continuo.
- Comida.
- Estacionamiento gratuito.





"LA EXPERIENCIA QUE HACE LA DIFERENCIA"

VIII. INVERSION Y FORMAS DE PAGO

\$ 3,495.00 (IVA incluido)

Aceptamos:

- ✓ Depósito o transferencia bancaria.
- ✓ Efectivo o cheque.
- ✓ Tarjeta de Crédito y/o débito.



Notas:

- Es requisito indispensable separar lugar anticipadamente.
- Nos reservamos el derecho de reprogramar el inicio del curso en caso de no cumplir con el mínimo de participantes requerido.
- PROMOCIONES:
 - 10% desc. en pronto pago (10 días hábiles antes de la fecha del curso).
 - 3r. participante al 50%
 - 5°. participante gratis.

IX. SEDE DEL EVENTO.

Coaching Estratégico

Av. Insurgentes 4070 Loc. 7 (Plaza Gilsa)

Col. San Jerónimo Monterrey. N.L.

Tels. (81) 8356-5323 y 25.

X. POLITICAS DE CANCELACION

Por causa del participante:

- Hasta dos semanas antes del inicio del programa, sólo se reembolsará el 50% de lo que se pagó por el programa sin incluir IVA.
- A menos de dos semanas de iniciar el programa no habrá devoluciones.

Por causa de Coaching Estratégico:

- Se le reembolsará el 100% en un período de 5 a 7 días hábiles dependiendo de su forma de pago.

