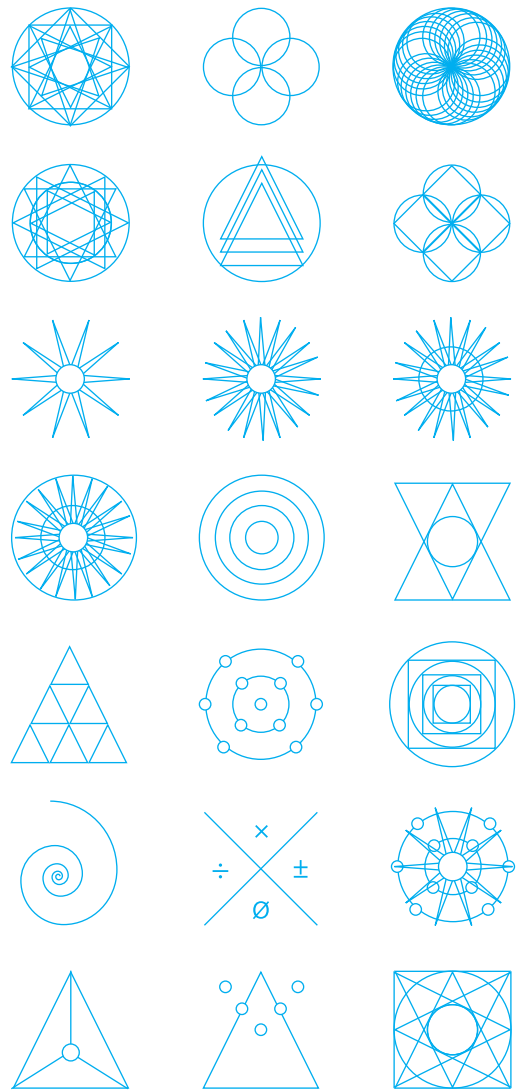
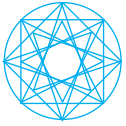




Curso Formación Isora Training



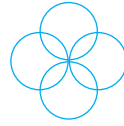


Cómo influyen los valores y los niveles de consciencia en nuestras decisiones diarias.

HORAS: 12h

TEMARIO:

- _Origen, formación y jerarquía de los valores.
- _Reconocer y jerarquizar valores personales con el entorno.
- _Modelo de la evolución de los valores del Dr. Graves.
- _Modelo Focus Values Systems de liderazgo por valores: un diagnóstico individual y organizativo de valores.
- _Los valores como base de la motivación.
- _Los siete niveles de consciencia y su relación con los valores.

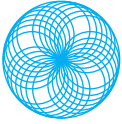


Los cuatro miedos básicos del ser humano.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _La vida intrauterina y la importancia de la madre.
- _De dónde provienen los miedos básicos del ser humano.
 - El miedo a la caída
 - El miedo al ruido
 - El miedo al frío
 - El miedo al aplastamiento
- _Cómo se representan los miedos básicos en la vida de las personas.

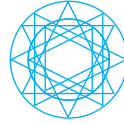


El uso de los filtros en la comunicación.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _ Usos y reconocimientos de los sistemas representacionales.
- _ Cómo reconocer los filtros y estrategias de decisión.
- _ La importancia de los filtros primarios en la comunicación.

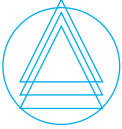


La importancia de gestionar los objetivos.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _ La gestión del yo y el autoliderazgo.
- _ Identificaciones y clarificaciones de objetivos.
- _ Cualidades, finalidad y tipos de objetivos.
- _ Principios y criterios de trabajo para la formulación de objetivos.
- _ Herramientas de trabajo para trazar objetivos.
- _ La importancia de los objetivos y su alineamiento a los valores.

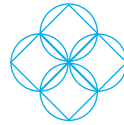


El papel y la importancia de los valores en las organizaciones.

HORAS: 12h

TEMARIO:

- _La cultura y los valores como fuente de ventajas competitivas.
- _La dirección por valores de Dolan y García.
- _Los niveles de consciencia: de Graves a Barrett.
- _Gestionando valores.
- _El modelo de la gestión por valores. Conciliación de valores personales y organizativos.
- _Modelo Focus Values Systems de aplicación a instituciones.

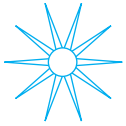


Gestión y cambio de creencias.

HORAS: 12h

TEMARIO:

- _Naturaleza de las creencias.
- _Tipos de creencias: limitantes y potenciadoras. Modelo PSM
- _Gestionando creencias.
- _Estrategias para el cambio personal.
- _Diferencias entre creencias y valores.
- _Identificar los puntos fuertes y las áreas de desarrollo.
- _La gestión de la confusión.
- _La técnica “como si”.

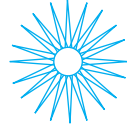


La comunicación como instrumento de liderazgo.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _La comunicación verbal y no verbal.
- _El arte de escuchar. (La empatía)
- _La importancia de las preguntas poderosas.
- _Llegar a acuerdos. Factores que lo dificultan.
- _Emisión de un feedback eficaz.
- _La comunicación en la empresa.

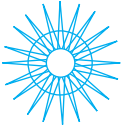


Lenguaje y comunicación.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _Signos, señales y símbolos que utilizamos.
- _Lenguaje natural y artificial.
- _¿Cómo funciona la comunicación?
- Los códigos del lenguaje.
- _Las dimensiones y los niveles de la comunicación.

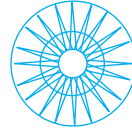


Comunicación eficaz.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _ La distinta eficacia de los distintos medios.
- _ Qué se espera del hablante y del oyente.
- _ Los componentes y las fases del discurso.
- _ Tipos de argumentos. Hablar para convencer y para persuadir.
- _ Instrumentos útiles para la construcción del discurso.

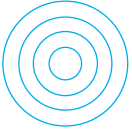


La PNL como herramienta de comunicación estratégica.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _ Cómo reconocer los filtros y estrategias de decisión.
- _ Los niveles lógicos.
- _ Técnicas para superar barreras en la comunicación.
- _ Reencuadres de contenido y de contexto.
- _ Aplicación y uso de metáforas.
- _ Patrones conversacionales y de persuasión
- _ La entrevista estratégica.

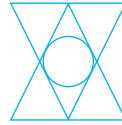


Introducción al pensamiento sistémico.

HORAS: 12h

TEMARIO:

- _¿Qué es un sistema?
- _Pensamiento en círculos.
- _Los modelos mentales: cómo creamos nuestros modelos mentales.
- _Los modelos mentales como sistema.
- _Causa y efecto: las dos caras del caos.
- _Los modelos mentales como punto de palanca.

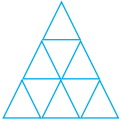


Introducción al Coaching Ejecutivo.

HORAS: 12h

TEMARIO:

- _Análisis de los estilos de liderazgo: resonante y disonante.
- _Modelos de Coaching Ejecutivo.
- _Desarrollo de competencias.
- _Como establecer modelos de carreras con el Coaching Ejecutivo.
- _Diseño y elaboración de informes para el sponsor.
- _Herramientas de evaluación y elaboración de informes.

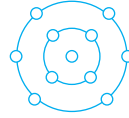


Las estructuras de los arquetipos del inconsciente colectivo.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _Qué son los arquetipos del inconsciente colectivo.
- _Los arquetipos como evolución de la PNL.
- _Carl Jung y su idea de los arquetipos.
- _Los diferentes arquetipos y su significado.

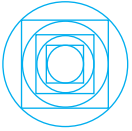


Habilidades lingüísticas y de argumentación.

HORAS: 16h

TEMARIO:

- _Los metamodelos.
- _Los patrones de habilidad de palabra.
- _Nociones básicas de lógica argumentativa.
- _Las relaciones de verdad entre enunciados universales (generales) y particulares: el cuadrante de oposición.
- _Los patrones de influencia plausible de Polya.
- _El principio metodológico de la “navaja de Occam”.
- _Conversaciones efectivas y de mejora.
- _Negociación y la importancia de llegar a acuerdos.



Metaprogramas avanzados.

HORAS: 12h

TEMARIO:

_Metaprogramas:

1. Simples.
2. Complejos.
3. De percepción.
4. De tratamiento de la información.
5. De actitud frente a las situaciones.

_Cambiando los metaprogramas.



Las líneas del tiempo y las bases de la personalidad.

HORAS: 16h

TEMARIO:

_Introducción a la línea del tiempo.

_Lenguaje y tiempo, el significado de las palabras.

_La representación interna del tiempo.

_El lenguaje temporal.

_Modificación de recuerdos.

_Programando el futuro con la línea del tiempo.

_Generación de recursos en la línea del tiempo.

_Nueva toma de decisiones desde la línea del tiempo.



Estrategias eficaces.

HORAS: 8h

TEMARIO:

- _ Generación de nuevos comportamientos.
- _ Cambios de estrategia.
- _ Destructor de decisiones.
- _ Estrategias de las submodalidades.

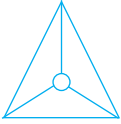


Habilidades carismáticas.

HORAS: 16h

TEMARIO:

- _ El truco de saber comunicar.
- _ Contacto comunicacional y magnetismo.
- _ El arte de hacer relatos.
- _ Las claves del humor.
- _ El control de la propia reputación.
- _ Claves de la persuasión.
- _ Plan de acción para adquirir habilidades carismáticas.

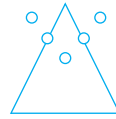


Metáforas para el cambio.

HORAS: 16h

TEMARIO:

- _Metáforas, una forma de comunicación con el inconsciente.
- _Tipos de metáforas.
- _Como construir una metáfora isomórfica.
- _Metáfora y resolución de problemas.
- _Metáforas de la vida cotidiana.
- _Metáforas anidadas.
- _Encadenamiento de estados utilizando metáforas.
- _Construcción de metáforas para la vida.
- _Gestionar la resistencia al cambio mediante metáforas.
- _Uso de metáforas para instalar información a nivel inconsciente.

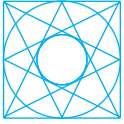


DHE. Design Human Engineering.

HORAS: 16h

TEMARIO:

- _Introducción a DHE.
- _Como hacer el mundo interno más dinámico.
- _Cómo instalar un control de motivación y relajación.
- _Creación de nuevos estados internos.
- _Panel de control neurológico.
- _Control de la sinestesia.
- _Trazar mapas personales de la realidad.
- _Procesos e instalaciones conscientes.
- _Claves de acceso a las modalidades.
- _Modelo holográfico funcional.
- _Esferas de percepción.



El lenguaje persuasivo.

HORAS: 16h

TEMARIO:

- _Códigos de lenguaje.
- _Dimensión y niveles de comunicación.
- _La utilidad de la comunicación oral.
- _Los usos del lenguaje escrito.
- _Construcción de realidades mediante lenguaje figurado.
- _Uso inteligente y uso inconsciente de la expresividad.
- _Involucrarse en la comunicación.
- _Hablar para convencer y persuadir.
- _Instrumentos útiles en la construcción de un discurso.
- _Supuestos, acuerdo y desacuerdos.
- _Manejo y uso de paradojas.

