

PROGRAMA EJECUTIVO

Neuroherramientas para profesionales en Ciencias Económicas, Emprendedores y Empresarios

100% ONLINE CON CLASES SINCRÓNICAS



INICIA

10/09

FINALIZA

26/11

CURSADA

MARTES
18:30 a 21:00hs. (Arg)

¡INSCRIBITE YA MISMO!

www.umsa.edu.ar



Formación Continua



UMSA
UNIVERSIDAD
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

DESTINATARIOS



Profesionales en Ciencias Económicas, Emprendedores y Empresarios

CRONOGRAMA



Duración (cantidad de encuentros y carga Horaria)

- 12 clases virtuales de 2 ½ horas cada una (dictado semanal)
- Lunes de 17 a 19:30 hs. (hora de Argentina)
- Carga horaria total: 30 horas

Desde el 02/09 al 25/11 (tener en cuenta feriado del 18/11)

CUERPO DOCENTE



• Lic. Teresa Genesis

Fellow Member Trainer, IANLP (Suiza) y NLP INSTITUTE (Alemania).
Licenciada en Organización de Empresas, Psicóloga Social, Mediadora, Master-Trainer en Programación Neurolingüística, Master Coach por AACOP y FICOP. CEO y Co Founder Global Genesis, miembro de la AACC (Cámara de Comercio Argentina Americana, capítulo Florida). Master Coach Profesional por la Asociación Argentina de Coaching Ontológico Profesional. Miembro Fundador del Capítulo Argentino de la Federación Internacional de Coaching. Profesora Titular de la cátedra "Neurociencias aplicadas al Estudio del Trabajo", perteneciente a la Maestría en Psicología del Trabajo y las Organizaciones dirigida por la Dra. Graciela Filippi, dictada en la Facultad de Psicología de la U.B.A. Evaluadora en Recursos Humanos por la Comisión Nacional de Educación Universitaria (CONEAU). Profesora Titular de "Comportamiento Organizacional", Escuela de Negocios, Universidad de Belgrano. Directora y Profesora, junto con la Lic. Gisela Rosenthal, de la Capacitación en "Coaching y Programación Neurolingüística" a Morot de Oholey Jinuj, para Jabad Lubavitch Argentina, durante los años 2020 y 2021. Ex Directora y Profesora del Curso de Posgrado "Conducción y Negociación", Departamento de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano. "Conducción y Negociación" inició en 1998 y continuó, en forma regular y continua, hasta el 2020. Lo han realizado más de 2.000 ejecutivos en todo el país. Ex Directora y Profesora del Curso de Posgrado "Liderazgo Organizacional y Programación Neurolingüística", dictado en el Departamento de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano desde el 2004 hasta el 2020. Se ha desempeñado como Staff Member del Posgrado en "Gestión de la Calidad" dirigido por la Ing. Ana M. López en la Universidad del Salvador, durante diez años consecutivos. Profesora Adjunta de la Cátedra de "Administración General", en la Facultad de Ciencias Económicas de la U.B.A. Ha recibido los Premios "Aplauso Munai" y "Sin Anestesia" por su labor periodística.

FUNDAMENTACIÓN



Estamos viviendo tiempos de cambio vertiginosos. Los actuales escenarios globales, complejos y turbulentos nos interpelan a repensar parte de las herramientas del management del siglo XX. Por un lado, poder replantearnos cuántas de las teorías que nuestros profesores nos enseñaron en las aulas, aún continúan vigentes. Por otro lado, tener en cuenta que el avance del conocimiento del cerebro produjo un cisma en el abordaje de las organizaciones en general y del management en particular.

Las Neurociencias nos aportan conocimientos extraordinarios sobre cómo las personas pensamos y tomamos decisiones. Por esto, diseñamos un Programa innovador con herramientas de última generación, integrando los conocimientos que aporta la ciencia del cerebro con las prácticas del management innovador. Está orientado a satisfacer las necesidades y desafíos del entorno actual.

Basado en una combinación de habilidades clave que van desde la diversidad con equidad y el enfoque colaborativo e inclusivo, hasta la comunicación abierta y sincera y el desarrollo personal.

Creemos que este Programa dará respuestas a muchos de los interrogantes que los profesionales en Ciencias Económicas, Empresarios y Emprendedores se plantean y necesitan, para gerenciar y liderar con efectividad entornos dinámicos en constante evolución.

OBJETIVOS



Objetivo General:

El presente Programa Ejecutivo está orientado íntegramente a la práctica profesional. Ha sido diseñado para potenciar los talentos, comportamientos y habilidades de los participantes y contribuir en consecuencia al logro de sus objetivos, tanto personales como organizacionales.

Está propuesto para brindar herramientas de aplicación práctica para potenciar el propio pensamiento y la toma de decisiones y obtener una diferencia a favor, frente a los complejos y turbulentos escenarios globales que la realidad impone.

Objetivos específicos:

Actualmente necesitamos hacernos más preguntas que obtener respuestas. Aprender a preguntar es un arte y una técnica. Este Programa incluye dinámicas de entrenamiento para fortalecer la capacidad de preguntar.

También incluye entrevistas a emprendedores y profesionales que lograron construir éxito en su vida y su carrera utilizando las Neuroherramientas estudiadas.

Asimismo, presentamos la Programación Neurolingüística, que es una poderosa herramienta de comunicación y cambio, tanto a nivel individual como organizacional. Es concreta y práctica. Permite desarrollar nuevos talentos para manejarnos estratégicamente en contextos de incertidumbre, así como encontrar opciones donde antes veíamos dificultades. Posibilita el desarrollo y actualización del potencial humano, llevándolo a mayores niveles de excelencia. Estamos convencidos que resulta imprescindible incluirla en un Programa dedicado a brindar neuroherramientas para profesionales, emprendedores y empresarios que quieran lograr éxito, tanto a nivel personal como laboral.

TEMARIO



Módulo 1: Neuroherramientas aplicadas al Arte y la Técnica de Hacer Preguntas Efectivas (4 clases)

Presentación general y dinámica de integración de los participantes

Aprender a preguntar

La importancia de hacer preguntas

Preguntas cerradas y preguntas abiertas

Las preguntas como herramienta estratégica del coach ejecutivo

El Metamodelo del Lenguaje

Desarrollo de cada clase:

En la primera clase se hará una presentación general de los contenidos y se realizará una dinámica de integración de los participantes.

En la segunda clase se explicará en detalle por qué la capacidad de hacer preguntas puede y debe aprenderse. Se reflexionará acerca del tipo de preguntas que las personas hacen y las que deberían hacer.

En la tercera clase se explicará la metodología llamada "Metamodelo del Lenguaje".

En la cuarta clase se hará un ejercicio práctico aplicando las herramientas aprendidas.

Módulo 2: Neuroherramientas aplicadas a la Metaestructura de las Creencias (2 clases)

Las Creencias y su importancia

Creencias Posibilitadoras

Creencias Limitantes

Diferencias entre creencias y valores

Dinámica vivencial sobre valores, basada en el modelo de Peter Senge

Desarrollo de cada clase:

Durante el transcurso de las dos clases se hablará de la importancia de las creencias. La diferencia entre creencias que posibilitan y creencias que limitan en los procesos de pensamiento de cada persona.

Se estudiará la diferencia fundamental entre creencias y valores y se hará un ejercicio vivencial para que los alumnos puedan comprender la importancia de los valores y entender por qué los valores son el motor de las decisiones.

Módulo 3: Neuroherramientas aplicadas al diseño de Metaprogramas Primarios y Secundarios (2 clases)

Estilos de Elección

Focos de Interés

Determinantes primarios

Metaprogramas Secundarios

Desarrollo de cada clase:

En la primera clase se explicarán los Metaprogramas Primarios: estilos de elección, foco de interés y determinantes primarios.

En la segunda clase se explicarán los Metaprogramas Secundarios: "alejándose de problemas y orientado a objetivos", "marco externo y marco interno", "general y específico", "similitud y diferencia", "necesidad y posibilidad", "opciones y procedimiento". Y se hará hincapié en "sí, pero..." y "respuesta polar".

Módulo 4: Neuroherramientas aplicadas al autoliderazgo (2 clases)

Rueda de la Vida

Rueda del Liderazgo

Aplicación práctica de la Herramienta

Desarrollo de cada clase:

En la primera clase se dará la explicación de la herramienta y su utilidad práctica.

En la segunda clase se mostrará la aplicación práctica y se hará una demostración con la participación de los alumnos.

Módulo 5: Mesa Redonda: La Inteligencia Artificial, fortaleza o debilidad para los profesionales en ciencias económicas, emprendedores y empresarios? (1 clase)

El formato de la clase se hará un intercambio de reflexiones y propuestas y tips de aplicación.

Módulo 6: Feedback a cada participante de su proceso de aprendizaje (1 clase)

La última clase está destinada a dar y recibir feedback.

Cada uno dará feedback de su propio proceso de aprendizaje y hará una autoevaluación de sus propias fortalezas y áreas de mejora.

CERTIFICACIÓN



La modalidad de desarrollo del presente Programa Ejecutivo será virtual y sincrónica.

Condiciones de Acreditación y Asistencia:

Serán de aplicación las Condiciones de Acreditación y Asistencia vigentes en la Universidad para los Programas Ejecutivos.

Mecanismos de evaluación:

Durante el cursado del Programa Ejecutivo los Participantes harán presentaciones parciales de las herramientas estudiadas. Al finalizar la cursada, recibirán la calificación final correspondiente.

Certificación:

Se emitirá certificado de asistencia o de aprobación. En caso de certificados de aprobación se utilizará el esquema de calificación de la Universidad. Se certificará la calificación del Programa Ejecutivo mediante una calificación final acorde a la metodología de evaluación implementada.



¡INSCRIBITE YA MISMO!

inscripciones@umsa.edu.ar

www.umsa.edu.ar



Formación Continua

UMSA
UNIVERSIDAD
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

UMSA SEDE CENTRAL
AV. CORRIENTES 1723 (CABA)