

# NEUROMANAGEMENT:

*Aplicación de las neurociencias a la gestión del talento humano*

PORTAFOLIO

# Temario

## INTRODUCCIÓN

Qué son las Neurociencias y por qué son importantes para mejorar las funciones del área de RRHH.

### **MÓDULO 2. Las neurociencias.**

- Los neurotransmisores.
- Los tres cerebros.,
- Los dos hemisferios.
- Modelos de conducta:
- Estados sensoriales.
- Estados emocionales.
- Modelos mentales.
- Cultura

### **MÓDULO 3. Cómo aplicar la Programación Neurolingüística y la Inteligencia Emocional en la gestión de los RRHH.**

- Fonología.
- Kinésica.
- Grafología.
- Inteligencia Emocional.
- Conociendo nuestras emociones.
- Controlando nuestras emociones.
- Automotivación. 5.5. Conociendo y manejando las emociones de nuestros colaboradores
- Talentos & experiencias

# Temario

## **MÓDULO 4. Inteligencia social y gestión humana.**

- Cómo identificar los diferentes modelos de conducta de nuestros colaboradores.
- Cómo aplicar la fonología para entender mejor a las personas cuando nos hablan, mejorar nuestra forma de comunicarnos con ellos y dominar nuestra comunicación oral para lograr objetivos.
- Cuáles son los diferentes tipos de emociones que existen, cómo se generan y qué representan.
- Las neuronas espejo
- La comunicación no verbal, estado de ánimo, detector de mentiras
- Cómo identificar qué hábitos debemos desarrollar para mejorar nuestra atención a los clientes internos de nuestra empresa

## **MÓDULO 5**

- Neurociencias y
- En reclutamiento
- En integración de equipos.
- En manejo de liderazgo.
- En capacitación.
- En seguimiento.
- En evaluación.
- En mejora de clima laboral.
- En cultura organizacional.
- En relaciones laboral

# **Facilitador:** **MSC. María** **Leticia** **Centurion Plate**



Lic. en Marketing, Analista de Mercado. Lic. en Administración de Empresas. Maestría con énfasis en Finanzas y Marketing. Maestría como Manager Coach. Diplomado en pedagogía por competencias. Investigadora de la conducta humana, las decisiones y el éxito, Speaker y Mentora Certificada, Capacitada en ventas consultivas, método SPIN, Etiqueta y Protocolo, Marketing Estratégico, Inteligencia Emocional y en Neurociencias. Especializada la capacitación en Técnicas de Ventas, estrategias de Negociación, inteligencia emocional y en la Formulación y Evaluación de Proyectos Asesora empresarial de Marketing y Administración, Empresaria y Consultora, Conferencista y Oradora Internacional, Profesora de la Universidad Adventista del Paraguay, y de la Universidad del Pacifico de Paraguay, Directora Ejecutiva de EM Consultores, integrante de la Asociación de Recursos humanos del Paraguay, Ministra de Relaciones Internacionales en Red Global de Mentores, Más de 15 años de experiencia en el sector financiero, telefonía móvil, consumo, combustible y lubricantes, agro negocios y farmacéutico. Realiza conferencias en Perú, Colombia, Costa Rica, México, Bolivia, Chile, Argentina, Ecuador y Paraguay. Asesoramientos a empresas nacionales e Internacional en INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA EMPRESA, ENDOMARKETING Merchandising, Investigación de Mercado, Estrategias de Marketing, y OYM, Gestión de RRHH.

# **Modalidad: 100% online**

en directo por la  
plataforma

**ZOOM**

**CLOUD MEETINGS**

**Fecha:  
15, 16, 17  
de julio  
del 2020**

**Horarios:  
14h00 a  
17h00 PM**

P  
A  
G  
O  
S



ECUADOR: BANCO PICHINCHA CIDE S.A.CTA.  
CTE. #2100146446 RUC 0992690305001

\$30



BOLIVIA: BNB # 1000278439 CENTRO DE  
ESTUDIOS TRANSDICIPLINARIOS  
BOLIVIA

210 BS



PARAGUAY: ITAU CAJA DE AHORRO 722220584  
LETICIA CENTURIÓN

\$30



[www.cidecuador.org](http://www.cidecuador.org)   [proyectocide](https://www.instagram.com/proyectocide)

Bryan Tello – 099 680 0630  
Antonio Baque - 099 680 0656