

# **PRACTITIONER PNL**

## **GESTIÓN PARA LA EVOLUCIÓN PERSONAL**

### **CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL POR LA AICM**

#### **Justificación:**

Uno de los elementos más satisfactorios de ser un Coach de Vida es que puedes genuinamente ayudar a las personas. Como coach entregarás una contribución invaluable en la vida de otras personas al ayudarlos a superar sus retos, limitaciones y lograr las metas y aspiraciones de su vida.

#### **Objetivo General:**

Ofrecer a los participantes la oportunidad de incrementar las opciones y alternativas que conllevan a mejorar su calidad de vida a través del modelado propio y de terceros potenciando y desarrollando los recursos personales y profesionales que conlleven a vivir mejor las situaciones complejas de la vida.

#### **Objetivos Específicos:**

- Lograr las competencias conscientes de un Practitioner tales como: "Identificar los contextos, las metas, los procedimientos de evidencia y las funciones que forman las estrategias fundamentales y los "programas" que las personas utilizan para organizar su experiencia.
- Definir los resultados bien planteados.
- Estrategias para aprender, recordar, para la motivación la toma de decisiones y la creatividad.
- Reconocer y utilizar los modelos básicos del lenguaje.
- Técnicas básicas de anclaje.
- Reconocer y utilizar las indicaciones fisiológicas y los estados.
- Establecer el rapport y la comunicación más eficaz.
- Lograr y mantener estados de "excelencia personal".

#### **Contenido Programático:**

##### **PRIMER MÓDULO: Construyendo nuestra caja de herramientas.**

En este módulo aprendemos a entender cómo funciona nuestro cerebro y nuestro mapa personal de la realidad explorando los diversos tipos de comunicación.

- Qué es la PNL? Consideraciones que dan soporte al modelo.
  - Presuposiciones de la PNL.
  - Raíces históricas y evolución de la PNL. Los Principios de la PNL en acción.
  - Construcción de la experiencia subjetiva. El mapa personal de la realidad.
  - Cómo procesamos informaciones. Acceso a la información. VAK. Submodalidades
  - Las 3 inteligencias: cognitiva, somática y a la inteligencia de campo.
  - La comunicación directa e indirecta, Rapport, Acompasamiento.
- El lenguaje y su impacto en nuestra representación.
  - Estructura superficial y estructura profundas
  - Meta-Modelo del lenguaje.
  - Omisiones, generalizaciones y distorsiones.
  - Ejercicios para practicar con el Metamodelo.
  - Patrones lingüísticos: Lenguaje de persuasión
  - Trabajo Avanzado con sistemas de representación: Sobre-posición y traslados

##### **SEGUNDO MÓDULO: El Estado de Centramiento y Conexión.**

En este módulo se explican las técnicas para establecer estados de conexión sólidos capaces de fortalecer la autogestión emocional.

- Estado de conexión.
- Ejercicio de inteligencia somática.
- Anclas.

- Asociación /disociación.
- Gestión de estados emocionales. Inteligencia emocional.

### **TECER MÓDULO: Cambio de Perspectivas y Manejo de Conflictos.**

En esta etapa aprenderás a mirar a través de los ojos del otro, asumiendo roles de contexto y significados para gestionar adecuadamente situaciones de conflicto.

- Posiciones perceptivas: aprender a mirar a los ojos del otro.
- El Reencuadre.
- Reencuadre de contexto y significado.
- Practicar reencuadres
- Metáfora

### **CUARTO MÓDULO: Reingeniería del Pensamiento.**

Te acompañaremos a transformar la forma en que entiendes tus emociones, tus pensamientos y tu cuerpo a través de dinámicas únicas y vivenciales.

- Reestructuración en 6 pasos.
- Patrón del Chocolate Godiva.
- Disociación Visual/Cenestésica (Cura Rápida de Fobias).

### **QUINTO MÓDULO: Cambio de Historia.**

Rastrearas e identificaras aquello que te motiva y te hacer ser creativo, rediseñando la historia de tu vida con propósito

- Aprender a rastrear.
- Investigación transderivacional.
- Nuestras improntas en la línea de la vida.
- Aprender a reimprontar para producir cambios de historia.
- Incongruencia, recontextualización y resignificación.
- Estrategias: Estrategia de Motivación y Estrategia de Aprendizaje.
- Estrategia de Creatividad Disney.

### **Plan de Evaluación del Programa:**

Este programa cuenta con cinco (5) módulos. Los mismos será evaluados a través de actividades como: talleres, exámenes, debates, etc. de acuerdo a la estrategia de evaluación de cada profesor.

### **Duración:**

Ochenta horas (80) horas académicas; Diez (10) días.

### **Síntesis Curricular de los Instructores:**

#### **Gilberto Saavedra Díaz**

Profesional de TI con 28 años de experiencia en las áreas de Tecnología de Información, Adiestramiento, Aseguramiento de la Calidad y Gerencia de Proyectos. Experiencia en asesoría en la planificación, ejecución y control de proyectos, especialmente en el uso de las herramientas para el apoyo a la gestión de Proyectos bajo los estándares del PMI, sólidos conocimientos del PMBOK v5.

Ha participado en proyectos tecnológicos como Líder de Proyecto, como Líder Técnico, se ha desempeñado como Consultor y Asesor en el área de Tecnología; actualmente posee el cargo de Gerente de Consultoría en Provizon Consultores para los proyectos de Telefónica - Movistar.

Además se desempeña como profesor de Postgrado en la universidad Alejandro de Humboldt y conferencista en temas relacionados con la Gestión de Proyectos y Gestión del Cambio.

#### **Dante Tulipano**

Profesional que ha trabajado como gerente en posiciones estratégicas y empresario exitoso, con buen entendimiento en el desarrollo de negocios a todos los niveles, maximizando los resultados.

Sus estudios:

IUTRC (Instituto Universitario Tecnológico Federico Rivero Palacio, Promoción de 1983 · Informática  
Universidad Santa María Promoción de 1993, Contaduría, Caracas  
Universidad Metropolitana, en el 2003, Maestría en Administración, Mención: Gerencia de Empresas.  
Universidad Santa María 2013 Especialización de Gerencia de Ventas

Su experiencia:

Trabajó como Gerente de Desarrollo de Negocios en BPO LATAM, NUBISE C.A.

Gerente de Comercialización, BPO LATAM

Gerente de Desarrollo de Negocios · Caracas

Universidad Santa María (2014) – actualidad, Profesor Gerencia de Ventas, Sistemas de Comercialización.