

# Diplomado

## Programación neurolingüística para emprendimiento y ventas.

Modalidad Blended

### PRESENTACIÓN

Tener una mentalidad exitosa es tener el 90% del camino del emprendimiento asegurado, a esto debemos sumarle el desarrollo de habilidades comerciales. Según estudios realizados, el 95% de los emprendedores no tienen la mentalidad adecuada para desarrollar un negocio, y esto explica por que en Colombia y no muy alejado de la realidad de los demás países del mundo, el 92% de los nuevos emprendimientos desaparecen al cumplir máximo 4 años de creado.

En este diplomado conocerás las herramientas que te permitirán tener una mentalidad adecuada para emprender y para vender tu idea, para superar todas las adversidades que se presentan en este camino y generar un emprendimiento que sea sostenible en el tiempo. Emprender va más allá de abrir las puertas de un negocio ya sea presencial o virtual, va más allá de ponerle un nombre a un negocio, emprender está más relacionado con la mentalidad de la persona, con entender como funciona su mente y la de sus posibles clientes.

También conocerás el camino adecuado para tener ideas de negocios que aporten valor al mundo ya que no solo se trata de crear un negocio, se trata de crear un emprendimiento que cambie el mundo y que permita mejorarle la calidad de vida a las personas. Por si fuera poco, en este diplomado también aprenderás como puedes aplicar las herramientas de la PNL para vender más y tener mayores clientes. ¿Te animas a cambiarte el chip?

### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

#### GENERAL

Formar emprendedores con alto contenido de valor, que tengan la capacidad de generar y construir negocios sostenibles en el tiempo a partir del cambio de la mentalidad y de su capacidad de proyección.

#### ESPECÍFICOS

- Identificar y modificar las creencias limitantes de cada participante, que lo puede estar bloqueando para tener un emprendimiento exitoso.
- Desarrollar los conceptos de la inteligencia emocional para que sean aplicables a la gestión de la vida y el emprendimiento.
- Potencializar las habilidades de comunicación.

- Formar líderes con alta capacidad de resolución de conflictos y superación de situaciones adversas.

- Aplicar las herramientas de la PNL para generar mejores y mayores ventas.

### PERFIL DEL INTERESADO

Administradores de empresas, Contadores públicos, Economistas, Ingenieros industriales, Ingenieros Civiles, Ingenieros de Sistemas, Psicólogos, Arquitectos, Abogados, y en general, profesionales de todas las disciplinas que se encuentren interesados en construir un emprendimiento sostenible en el tiempo y con alto contenido de valor, personas que les interese obtener resultados eficaces en sus procesos personales y profesionales.

### METODOLOGÍA

Se realizarán sesiones teóricas-virtuales donde se explicarán y desarrollarán los temas a tratar, dichas sesiones tendrán espacios interactivos que se desarrollarán en primera instancia entre el facilitador y los participantes con el fin de aclarar dudas, inquietudes o generar cuestionamientos personales. También se desarrollarán espacios interactivos virtuales entre grupos de estudiantes para la ejecución de actividades donde se realizarán ejercicios de análisis de casos puntuales o generales que les permita cuestionarse sus actuales pensamientos, comportamientos y creencias. De igual forma se desarrollarán algunas sesiones presenciales con el fin de realizar ejercicios más profundos de PNL que les permita a los participantes identificar comportamientos inconscientes que afectan sus resultados y podrán trabajarlos con el fin de mejorar esos comportamientos a través de sus pensamientos y potencialización de sus creencias. Se realizarán talleres para que el estudiante pueda desarrollar de forma extracurricular.

### Módulo

### Contenido

### Intensidad

#### 1 INTRODUCCIÓN A LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

- Historia y definición de la PNL.
- Presuposiciones de la PNL.
- Tipos de cerebro.
- Tipos de comportamientos del ser humano.
- Modelo de aprendizaje.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 2 CREENCIAS

- Tipos de creencias.
- Niveles neurológicos.
- Cambios de creencias.
- Metaforas.
- Metamodelo.
- Reencuadre de situaciones.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 3 COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Canales de percepción.
- Lenguaje no verbal.
- Rapport y comunicación inconsciente.
- Técnica DISC.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 4 DESARROLLO Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

- Rueda de la vida.
- Proyección de objetivos.
- Cambia la forma de vivir.
- Desarrollo de aporte de valor.
- Propósito de vida.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 5 MENTALIDAD EMPRENDEDORA

- Relación entre emprender y el propósito de vida.
- Tu identidad.
- Círculos para definir tu idea de emprendimiento.
- Inteligencia emocional.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 6 EL CAMINO PARA EMPRENDER

- El paso a paso para emprender.
- Creando emprendimiento de valor.
- Definiendo tu camino.
- Cómo sostenerte en el mercado.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 7 INTELIGENCIA FINANCIERA

- PNL aplicada a las finanzas.
- Los pensamientos son cosas.
- Cómo creamos nuestros estados y comportamientos.
- Análisis de resultados actuales.
- Las 7 verdades del éxito.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 8 ÉXITO FINANCIERO

- Los fantasmas del temor.
- Creencias limitantes con respecto al dinero.
- ¿Qué es lo que tu deseas?, identificando tus sueños.
- Ejercicio, aplicando anclajes para el éxito financiero.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

#### 9 TÉCNICAS DE PNL APLICABLES A LAS VENTAS

- Comunicación asertiva para vender más.
- Aplicación de metamodelo a las ventas.
- Relaciones interpersonales para vender más.

Taller Presencial Cierre de Módulo:  
Refuerzo teórico + Ejercicios de PNL

13 horas

### Duración del evento

117 horas totales de las cuales 81 horas son entre semana y 36 horas los sábados.

### EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento



#### CATHERINE ORTEGA COORDINADOR ACADÉMICO Y DOCENTE

Master en Programación Neurolingüística; Entrenador Elite graduada de Total potentials; Entrenada en influencia y fianzas por Norman Cornejo, entrenada con Anthony Robbins; certificación de conferencista, coach y entrenador de líderes por John Maxwell Company; Certificación de mentor y coach financiero con ILYA, Facilitador de alto impacto con ILYA, Gerencia de marketing digital ILYA. Estudió Ing. Petróleos, es MBA del Inalde Business School, socia y cofundadora de cuatro emprendimientos, después de trabajar 14 años en el sector Oil & Gas decidió encaminarse en su propósito y dedicar su vida a ayudar a otros a transformar sus realidades.

“Si lo sueñas y lo crees, lo creas” esta frase inspiró a Catherine a tomar la decisión de entrenarse con los mejores a nivel mundial: Anthony Robbins, John Maxwell, Robert Kiyosaki, Norman Cornejo, Ramiro Reyes, Carlos Devis, Javier Hernandez, entre otros. Y aplicando la información recibida mejoró drásticamente sus resultados, su entorno, su estilo de vida. hoy a través de sus entrenamientos quiere ayudar a otros a transformar sus vidas de la manera en que ella transformó la suya, haciendo realidad para cualquier tipo de persona los proyectos o emprendimientos y guiándolos para que conviertan los sueños en propósitos alcanzables.



#### DAVID ALFONSO MEDINA SALCEDO DOCENTE

Master en Programación Neurolingüística (PNL) certificado por el Dr. Richard Bandler CoFundador de la PNL. Y Master Practitioner en Código nuevo de la PNL certificado por la línea de John Grinder. Coach certificado internacionalmente, Conferencista y Consultor en programas de emprendimiento, Ventas, Servicio al cliente, trabajo en equipo, motivación, negociación y liderazgo. Creador del podcast: De tu mente al corazón de la gente, podcast donde se habla de temas relacionados al emprendimiento, ventas y desarrollo personal. Gerente y fundador de la firma ABIERTA MENTE S.A.S, empresa dedicada a la consultoría personal y empresarial; capacitaciones corporativas de grupos de ventas y servicio al cliente; capacitación motivacional y de liderazgo; entrenamiento y progreso mental, a través de la Programación Neurolingüística (PNL). Químico de la Universidad del Quindío con Especialización en Gerencia de Mercadeo de la universidad del Rosario. Cofundador de la firma ALPHA EQUIPOS S.A.S. empresa dedicada y enfocada al sector salud.



#### LAURA CARDONA BONILL DOCENTE

Practitioner en Programación Neurolingüística (PNL) certificado por el Dr. Richard Bandler CoFundador de la PNL. Master en PNL certificada por la firma Andres Bravo Peak Performance group desde el año 2015 y Master Practitioner en Código nuevo de la PNL certificado por la línea de John Grinder. Coach certificado internacionalmente, Conferencista y Consultora en programas de Servicio al cliente, trabajo en equipo, motivación y hábitos. Arquitecta de la Universidad Gran Colombia de Armenia con Especialización en Gestión con 16 años de experiencia. Co fundadora de la firma ABIERTA MENTE S.A.S, empresa dedicada a la consultoría personal y empresarial; capacitaciones corporativas de grupos de ventas y servicio al cliente; capacitación motivacional y de liderazgo; entrenamiento y progreso mental.

Ayudo a las personas en sus procesos de transformación, teniendo en cuenta que sus hábitos, buenos o no tan buenos son el resultado de la información que tienen en su cabeza. “A través de los buenos hábitos, la constancia y la disciplina, podemos mejorar los resultados en nuestra vida”.

#### RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

#### CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

#### DURACIÓN

117 horas

