



VNIVERSIDAD
D SALAMANCA

Braidot
Instituto de Formación

Posgrado/Diplomado de Especialización en:

NEUROCOACHING

Motivación, creatividad, inteligencia y proactividad decisional

Sistema Online-Blended con clases en vivo

Único en su género con entrenamiento cerebral en paralelo

***Método Braidot Brain Gym**

Destinatarios

- Directivos, empresarios, coachs, gerentes, estudiantes avanzados.
- Personas que, desde cualquier ámbito de actividad y/o profesión, estén interesadas en aplicar los conocimientos sobre el cerebro para entrenar a otras y, paralelamente, mejorar su agilidad mental, su desempeño y su calidad de vida.

Enfoque

La aplicación de las neurociencias al coaching impulsó el desarrollo de técnicas más efectivas que las tradicionales debido a que potencian las funciones cerebrales que intervienen en la agilidad mental (entrenamiento neurocognitivo), el autoliderazgo emocional y el desarrollo de comunicaciones interpersonales efectivas.

En el corto plazo, tanto los coachs como los coachees comienzan a experimentar sus beneficios, entre ellos, mejora la toma de decisiones, la comunicación interpersonal y mediada y la creatividad. Asimismo, adquieren recursos para superar estados de ansiedad y estrés, tanto a nivel individual como de equipos de trabajo.

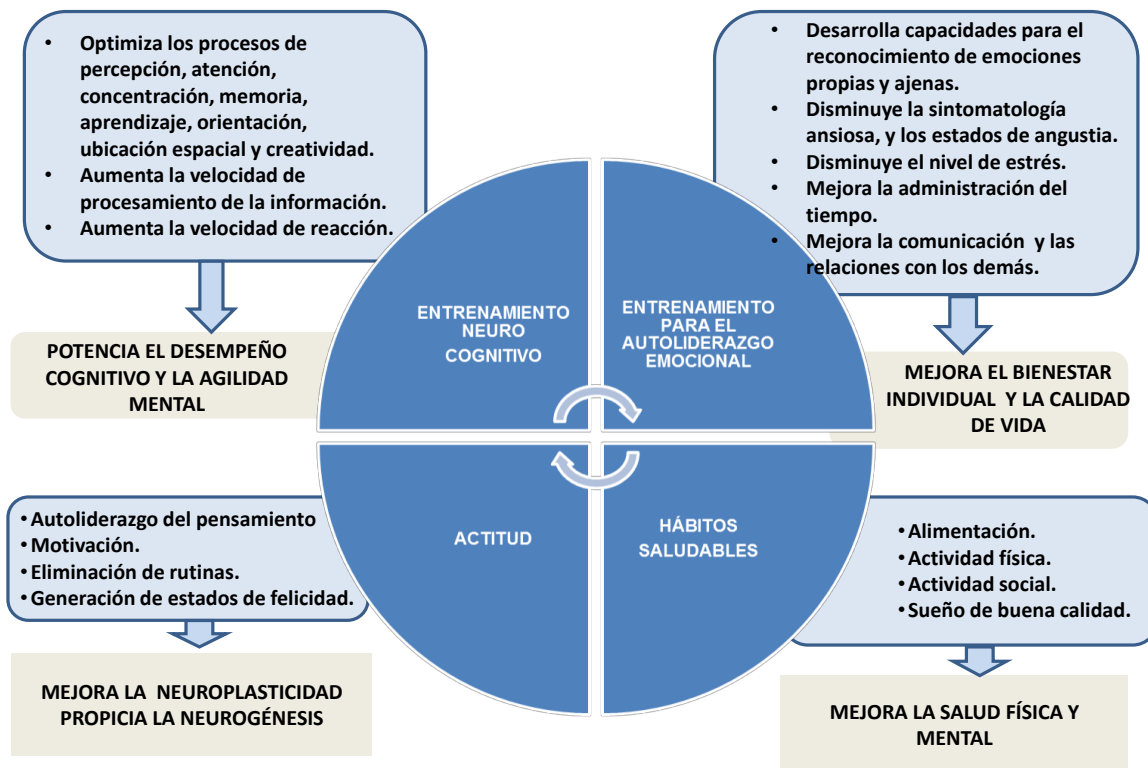
Beneficios

- Los participantes adquieren herramientas de avanzada para desempeñarse como coachs, tanto a nivel individual como en equipos de trabajo.
- Incorporan conocimientos fundamentales sobre el funcionamiento del cerebro y comienzan a aplicarlos para entrenar a otras personas y para sí mismos.
- Obtienen una formación diferenciada para mejorar su desempeño, el de sus equipos de trabajo y el de sus propios coachees.

BENEFICIOS ESPECIALES

*En forma paralela a la cursada, los participantes entrenan su cerebro con el **Método Braidot Brain Gym**, logrando un mejor desempeño en el corto plazo, tanto a nivel cognitivo como emocional.*

MÉTODO BRAIDOT BRAIN GYM





Metodología

- Este programa se desarrolla en forma codirigida por la FG Universidad de Salamanca y el Instituto Braidot de Formación, organización pionera en la aplicación de las neurociencias al desarrollo de organizaciones y del talento a nivel individual.
- Las clases se imparten mediante el sistema Online-Blended, en vivo. Están a cargo del Doctor Néstor Braidot, profesores-especialistas del Instituto Braidot de Formación y de la Universidad de Salamanca. Todas se graban y colocan en un campus, de manera que los participantes las hallen disponibles cuando las necesiten.
- Material de estudio: al comenzar, reciben un **Ebook con ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral**, que irán realizando a medida que avancen, incluyendo los cambios de hábitos necesarios para tener un cerebro en forma, y una clave de acceso a papers y material audiovisual.

Familia digital

Dado que estos programas incluyen la participación de **personas ubicadas en diferentes países del mundo**, se ha creado un espacio de comunicación, interacción e intercambio de experiencias y aprendizaje colaborativo.

- **Objetivos**: que los participantes compartan inquietudes, conocimientos, discutan el material de clase, establezcan relaciones y cooperen entre ellos.
- **Modalidad**: la Familia Digital se organiza al comenzar el programa y se implementa vía Telegram.

Duración y organización de las actividades

Este Posgrado-Diplomado ha sido diseñado para una duración de 12 meses en los que los participantes recibirán invitaciones adicionales para acceder al campus virtual del Instituto Braidot de Formación, donde hallarán material exclusivo y avanzado para lecturas adicionales. Asimismo, recibirán invitaciones para participar en Máster Classes en vivo, seminarios y talleres.

En una segunda etapa, participarán durante 4 meses en clases 100% en vivo, 2 veces por semana, y posterior tutoría para la realización de un trabajo: paper, video o presentación aplicable al caso o área de experiencia (este trabajo se podrá realizar en un período de hasta 4 meses adicionales).



Diploma

Posgrado / Diplomado de especialización en NEUROCOACHING: motivación, creatividad, inteligencia y proactividad decisional

Doble certificación internacional emitida por la Fundación General de la Universidad de Salamanca y el Instituto Braidot de Formación.

MATERIAL DE SOPORTE DE CLASES

- Material de lectura proporcionado por el Instituto Braidot de Formación.
- Material audiovisual (videos sobre los temas abordados).

Bibliografía complementaria (no obligatoria)

- Braidot Néstor, Cómo funciona tu Cerebro, Editorial Planeta (España).
- Braidot Néstor, Manual de Entrenamiento cerebral, IBF Ediciones.
- Braidot Néstor, Proorganizador Semanal Cuántico, IBF Ediciones.
- Braidot N., Únicas, el cerebro de la mujer a la luz de las neurociencias, Editorial Granica, Ed. 2020.
- Braidot N., Diccionario de neurociencias aplicadas al desarrollo de organizaciones y personas, Editorial Granica, 2019.

CONTENIDOS

PRIMERA PARTE Etapa de familiarización CAMPUS VIRTUAL

Acceso al campus para comenzar a disfrutar de la experiencia de este diplomado apenas confirmada la inscripción mediante la lectura de papers, documentos y videos que proporcionan un panorama inicial sobre las neurociencias y los beneficios de sus aplicaciones en neurocoaching.

Esta etapa incluye dos clases del Dr. Braidot y el apoyo del equipo de tutores para cualquier duda o consulta que tengan los participantes.

Principales temas que se abordan en los papers y videos pre iniciales:

Mitos y creencias sobre el cerebro, hemisferios cerebrales (características y funcionamiento), neuroplasticidad y neurogénesis, emoción, razón y género en el cerebro, sistemas atencionales, memoria, creatividad, motivación y automotivación, inteligencia, felicidad, el poder del pensamiento, cómo aprende el cerebro y características del Método de entrenamiento cerebral Braidot Brain Gym, entre otros.



SEGUNDA PARTE

Neurociencias aplicadas: Qué es y cómo funciona el cerebro

CLASES EN VIVO

Se analizan las principales características del cerebro y su funcionamiento aplicables a la especialidad. Estos conocimientos serán la base de los temas que se desarrollan en la tercera parte, orientada totalmente a la disciplina bajo estudio: Neurocoaching.

MÓDULO 2.1 | NEUROCIENCIAS APLICADAS

- Neurociencias. Campos de estudio, metodología y aplicaciones prácticas.
 - El cerebro. Principales estructuras y características básicas sobre su funcionamiento.
 - Neuroplasticidad y neurogénesis.
 - Comunicación e interrelaciones entre neuronas. Implicancias en la toma de decisiones y en la inteligencia.
 - Neurobiología de género. Cerebro femenino y cerebro masculino similitudes y diferencias.
 - Entrenamiento neurocognitivo y emocional: contenidos, aplicaciones y beneficios.
- **Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral. Método Braidot Brain Gym.**

MÓDULO 2.2 | PERCEPCIÓN, CEREBRO RACIONAL, CEREBRO EMOCIONAL

- Mecanismos cerebrales de la percepción. Implicancias en la construcción cerebral de la realidad.
- Sistemas de atención, concentración y memoria. Características y tipos de entrenamiento.
- El cerebro emocional: características, implicancias en el procesamiento de la información, la generación de memorias y la toma de decisiones.
- El estrés: influencia en el desempeño y la salud del cerebro. Identificación de estresores. Ejercicios.
- Técnicas efectivas para potenciar los sistemas de percepción, atención, concentración y memoria.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral Método Braidot Brain Gym

TERCERA PARTE

Neurocoaching

Motivación, creatividad, inteligencia y proactividad decisional

CLASES EN VIVO

Con gran riqueza de ejemplos y casos, se abordan contenidos específicos de la especialidad, así como el tipo de entrenamiento cerebral que se necesita para optimizar el desempeño, tanto a nivel cognitivo como emocional.

MÓDULO 3.1: INTRODUCCIÓN AL COACHING

En este primer módulo los participantes aprenden qué se entiende por coaching y sus diferentes modelos y áreas de aplicación. Se exploran también los diferentes tipos de aprendizaje que puede llevar a cabo una persona especificando sus enemigos y facilitadores.

- Comencemos por situar el Coaching.
- Tipos de Coaching según su marco teórico y su área de acción.
- Modelo OSAR. Aprendizajes y sus enemigos.
- Competencias del Coach: saber, saber hacer y saber actuar.
- Demuestra práctica ética (ICF). Encarna una mentalidad de Coaching (ICF).

MÓDULO 3.2: ENDOCALIDAD EN EL PROCESO DE NEUROCOACHING

Endocalidad como proceso vital del Neurocoaching que pone en primer lugar al ser humano.

Calidad en Valores en el proceso de Neurocoaching

Implicancias de la endocalidad en el coachee.

Calidad de dentro hacia fuera. Endocalidad como plataforma para la superación y la felicidad.

MÓDULO 3.3: AUTOLIDERAZGO EMOCIONAL Y SUPERACIÓN DEL ESTRÉS EN EL NEUROCOACHING

Las emociones como estados funcionales del cerebro. Ejercicios de reconocimiento emocional.

Neuroquímica cerebral: implicancias de los neurotransmisores en el bienestar emocional.

Ejercicios para la detección de factores condicionantes y estresantes

Estrés y condicionamientos emocionales. Entrenamiento para superarlos.

Autoliderazgo emocional en el coachee.

MÓDULO 3.4: ENTRENAMIENTO CEREBRAL EN EL PROCESO DE NEUROCOACHING

Entrenamiento de mente y cerebro en Neurocoaching

Entrenamiento Neurocognitivo. Elaboración de un plan de entrenamiento cerebral para el coachee

Desarrollo de percepción, atención y concentración

MÓDULO 3.5: COACHING ONTOLÓGICO ORGANIZACIONAL

Desde el Coaching Ontológico se entiende a las organizaciones como una red de conversaciones. En tal sentido, alcanzar los objetivos planteados está a una o varias conversaciones de distancia, y para esto es preciso aprender a escuchar y hablar correctamente. A partir de ahí los participantes descubren quiénes están siendo hoy en su vida profesional.

- Matriz básica del escuchar. Quiebre y Problema.
- Teoría del Observador. Quién estoy siendo y quién deseo ser .
- Lo sistémico como marco de trabajo en las organizaciones.
- Competencias del Coach: Cultiva Confianza y Seguridad (ICF).
- Mantén la Presencia (ICF). Escucha activamente (ICF).

MÓDULO 3.6: MODELO DE GESTIÓN ONTOLÓGICO

El MGO es uno de los más importantes modelos de intervención organizacional diseñados a partir del Coaching Ontológico. La implementación de una serie de distinciones que posibilitan distinguir correctamente el funcionamiento de las organizaciones en general y de las personas en particular.

- Modelo de gestión ontológico.
- Gestión de la realidad: afirmaciones y Juicios.
- Gestión de la posibilidad: declaraciones con alma.
- Gestión de las relaciones: matriz relacional y tipos de conversaciones.
- Gestión de la ejecución: pedidos, ofertas y promesas.
- Gestión del aprendizaje: el lugar de aprendiz.
- Establece y mantén acuerdos (ICF).

MÓDULO 3.7: EL DOMINIO DE LA REPRESENTATIVIDAD

En este módulo profundizamos en el uso de la palabra para generar resultados. Primeramente, apoyados en un extraordinario modelo de la PNL, nos dedicaremos a lo que en Coaching llamamos “Preguntas Poderosas”. Luego trabajaremos, ya no en cómo indagar, sino en cómo proponer para impactar fuertemente en la forma que los demás perciben el mundo.

- Indagar para comprender. Metamodelo del lenguaje.
- Generalización, distorsión y eliminación.
- Proponer para liderar. La palabra hecha magia:
- Decálogo del habla responsable. Reencuadres de una palabra.
- Provoca Consciencia (ICF).
- Provoca Consciencia (ICF).

MÓDULO 3.8: EL DOMINIO DE LA CORPORALIDAD

Antes que nuestra mente consciente fuera invitada a la existencia del homo sapiens, llevábamos millones de años sabiendo hacer todo lo que conlleva el vivir. Entendemos a nuestra biología y nuestra corporalidad como un reservorio de recursos capaces de ser convocados al proceso de Coaching.

- Corporalidad: biología, fisiología y disposiciones.
- Los marcadores somáticos según Antonio Damasio.
- Fisiologías y sus correlatos biológicos de empoderamiento
- El cuerpo como representante del mundo interno del cliente.
- Disposiciones corporales para la acción según el modelo de Rodrigo Pacheco.

MÓDULO 3.9: EL DOMINIO DE LA AFECTIVIDAD

El estado afectivo es aquello que llevamos todos los días a nuestras diferentes áreas de vida, convidando con este a cada uno con quien nos topamos. Nos dedicaremos de lleno a explorar cómo las emociones, sentimientos y estados de ánimo facilitan u obstaculizan alcanzar aquello que deseamos, sea esto un estado específico para uno mismo, una relación satisfactoria o una meta. Aprender a gestionar la vida afectiva es condición necesaria de la gestión efectiva de equipos de trabajo.

- Afectividad: emociones, sentimientos y estados de ánimo.
- Gestión afectiva desde nuestro cuerpo y pensamiento.
- Respiración cuadrada y Step Out.
- Neurociencia de la felicidad. La molécula moral.

MÓDULO 3.10: EL PROCESO DE COACHING EJECUTIVO

En este módulo estaremos especificando los pasos de un proceso de Coaching Ejecutivo. Aprenderás a detectar cuáles son los desafíos adaptativos a los que se encomienda la persona para lograr la mejor versión de sí misma. Trabajaremos con planillas y entregables necesarias para satisfacer la demanda organizacional de evidencias del proceso.

- Detectando brechas de aprendizaje.
- Problemas técnicos y desafíos adaptativos.
- Gestión de la Identidad como indicadores del proceso de Coaching.
- Análisis de planillas: Perfil de entrada. Plan de acción.
- Matriz de seguimiento. Perfil de salida. Reporte de status y avance.
- Facilita el crecimiento de cada cliente (ICF).
-

MÓDULO 3.11. ENTRENAMIENTO COMUNICACIONAL DEL COACH Y DEL COACHEE

- Sistemas de representación comunicacional. Cómo detectar las preferencias propias y de terceros.
- Más allá de las palabras: claves del lenguaje no verbal.
- Ritmos y expresiones corporales. Implicancias en neurocoaching.
- Calibración, acompasamiento, rapport.

Prácticas focalizadas:

- Detección de preferencias comunicacionales.
- Entrenamiento del coach para optimizar preferencias comunicacionales
- Desarrollo del ritmo y práctica para desarrollar los ritmos y expresiones corporales.

Módulo 3.12 Modelo de Intervención para el proceso de coaching

- El coaching como proceso de aprendizaje guiado.
- Definición del asunto (estado deseado) que el coach debe acompañar a su coachee
- Condiciones para una buena fórmula de los objetivos del coaching.
- Definición de los indicadores del proceso de coaching individual y organizacional: ¿Cómo se dará cuenta el coachee y la organización que están alcanzando las metas del proceso

MÓDULO 3.13. EL COACHING EN LAS ORGANIZACIONES

- Cómo implementar el coaching en las organizaciones.
- Reuniones eficaces. Check in & Check out.
- ¿Cómo dar y recibir feedback?

Prácticas focalizadas:

- Cómo desarrollar reuniones eficaces en el ámbito organizacional.
- La importancia de la retroalimentación en las organizaciones.
- Feedback para el reconocimiento y el aprendizaje.

MÓDULO 3.14. “Quantum coaching”: Energía Cuántica y poder del pensamiento en el ejercicio del coaching.

- El cerebro como campo cuántico.
- El poder del pensamiento y su influencia en decisiones, conductas y comportamientos del coach y del coachee.
- Coherencia energética, emoción y generación de vibraciones electromagnéticas en la interacción coach-coachee.
-

MÓDULO 3.15. EL MANEJO DE AGENDAS Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO DEL COACH ... Y DEL COACHEE.

- ¿Agendas o brújulas? Cómo como autoliderar nuestro tiempo y nuestros compromisos.
- La adicción a lo urgente: técnicas para que el árbol no tape el bosque.
- Cuadrante de importancias y urgencias. Aplicaciones.
- Proorganizador semanal cuántico: qué es y cómo se utiliza. Programa diario de actividades.

Prácticas focalizadas: implementación del Proorganizador semanal cuántico.



VNIVERSIDAD
D SALAMANCA

Braidot
Instituto de Formación

CUARTA PARTE

Trabajo final. Cierre

Los participantes elaboran un trabajo que constituye un requisito académico para aprobar.

Tema: la elección es libre y queda a criterio y preferencias de los participantes. No obstante, se sugiere que elijan aquellos que puedan implementar en su trabajo y/o profesión.

Tutorías: los participantes reciben la ayuda de un tutor, a quien podrán recurrir para que los guíe cuando lo necesiten.

Formato: cada participante puede elegir el medio que prefiera: paper, video o presentación en ppt. No hay requisitos de extensión, sólo la suficiente como para verificar que ha comprendido los temas y que puede llevar lo aprendido a la práctica.