

***“NEUROMOTIVACIÓN
EFECTIVA PARA
VENDER EN TIEMPOS
DE CRISIS”***

CANTIDAD DE HORAS: CONFERENCIA 3 HORAS

CURSO 4 HORAS

CURSO 8 HORAS

PROGRAMA

LA MOTIVACIÓN ES EL CONJUNTO DE ESTÍMULOS QUE IMPULSAN A UNA PERSONA A REALIZAR DETERMINADAS ACCIONES Y A PERSISTIR EN ELLAS PARA SU CULMINACIÓN. ES EL IMPULSO QUE INICIA, GUÍA Y MANTIENE EL COMPORTAMIENTO HASTA ALCANZAR LA META U OBJETIVO DESEADO. EN EL ÁMBITO DE LAS NEUROCIENCIAS, SE ANALIZA EL CONJUNTO DE PROCESOS CEREBRALES QUE DETERMINAN UNA SITUACIÓN DETERMINADA. CONOCER Y APRENDER TÉCNICAS DE COMO AUTOMOTIVARSE Y MOTIVARSE EN EQUIPO Y TRANSFORMARLO EN UN HÁBITO ES EL OBJETIVO DE ESTA CAPACITACIÓN.

TEMARIO

- **¿QUÉ ES UN EQUIPO?. LOS EQUIPOS EFICACES**
- **EL CEREBRO Y SU PROCESO EN LA MOTIVACIÓN**
- **LAS EMOCIONES Y SU INCIDENCIA EN LA MOTIVACIÓN**
- **EL LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN**
- **LAS CAUSAS DE SATISFACCIÓN E INSATISFACCIÓN EN EL TRABAJO**
- **LA RESILIENCIA PARA COMBATIR LA DESMOTIVACIÓN.**
- **LA MOTIVACIÓN DE EQUIPOS DESDE LA NEUROCIENCIA: EL MODELO SCARF**
- **NEUROMOTIVACIÓN DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO: A CADA MOTIVO SU INCENTIVO**
- **ESTRATEGIAS PARA LOGRAR EQUIPOS MÁS MOTIVADOS**
- **CONSTRUCCIÓN PLAN DE MOTIVACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO**

OBJETIVOS DEL CURSO

- ✓ **COMPRENDER LAS BASES NEURONALES DEL CEREBRO DECISOR.**
- ✓ **CONOCER COMO MOTIVAR A TRAVÉS DEL MANEJO DE LAS EMOCIONES.**
- ✓ **DEFINIR Y CONCRETAR QUE ES UN EQUIPO EFICAZ.**
- ✓ **CONOCER LAS CAUSAS DE MOTIVACIÓN Y DESMOTIVACIÓN DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO DESDE LA NEUROCIENCIA Y SUS MEDIDAS DE AFRONTAMIENTO.**
- ✓ **ENSEÑAR E IMPLEMENTAR UN PLAN DE MOTIVACIÓN PARA LOS EQUIPOS DE TRABAJO.**

DESTINATARIOS:

PROPIETARIOS DE COMERCIOS, EMPLEADOS, EMPRENDEDORES, MANDOS MEDIOS, PROFESIONALES, ESTUDIANTES Y PÚBLICO EN GENERAL.

INSTRUCTOR: MARÍA BELÉN MOLINA

ESPECIALISTA EN MARKETING, NEUROMANAGEMENT, MANEJO DE LAS EMOCIONES, COUNSELOR Y TERAPEUTA NEUROEMOCIONAL