



Diplomatura

Neurociencias orientada al Management

NUEVO Módulo de Introducción a la Cuántica





Diplomatura en **NEUROCIENCIAS ORIENTADA AL MANAGEMENT**

Integrada por los siguientes cursos:

- Curso en Neuromanagement y Neuroliderazgo
- Curso en Neuroventas
- Curso en Neuromarketing
- Módulo de Introducción a la Cuántica **NUEVO**

Curso en Neuromanagement y Neuroliderazgo

Los conocimientos sobre el funcionamiento del cerebro han posibilitado el desarrollo y potenciación de las habilidades que exigen la conducción y gestión exitosa de organizaciones, el manejo eficaz de las relaciones interpersonales y el éxito profesional.

En el curso en Neuromanagement y Neuroliderazgo los participantes incorporan estos avances y sus aplicaciones mediante el estudio de casos reales, prácticas intensivas y numerosos ejemplos que facilitan la comprensión y la implementación de estas nuevas herramientas a su actividad laboral y a su vida personal.

Al mismo tiempo, y éste constituye uno de los factores de diferenciación de esta propuesta, «entrenan su cerebro» mediante un conjunto de prácticas diseñadas por especialistas, abriendo las puertas a una verdadera transformación, tanto en el trabajo como en la vida: mejoran sus capacidades de autoliderazgo emocional y adquieren mayor agilidad mental al optimizar los procesos de atención, concentración, memoria y desarrollo de la creatividad. El resultado es la optimización de la capacidad para la toma de decisiones, la planificación y, paralelamente, el desarrollo de relaciones interpersonales más efectivas, tanto con pares y superiores como con los miembros de los equipos que lideran.



Curso en Neuromarketing

Los nuevos conocimientos sobre el funcionamiento del cerebro han cambiado significativamente el paradigma del marketing tradicional. Al focalizar en los procesos neurológicos que explican la percepción, las emociones, la conducta de compra y la toma de decisiones de los clientes (originada en más del 95% de los casos en motivaciones no conscientes), las nuevas herramientas se erigen como un abanico de alternativas que minimizan la posibilidad de errores.

En la actualidad, ninguna estrategia de producto, precios, canales de comercialización y comunicaciones, como así también el tipo de investigaciones en cuyos resultados se sustentan las decisiones en el área comercial, pueden permanecer al margen de estos avances.

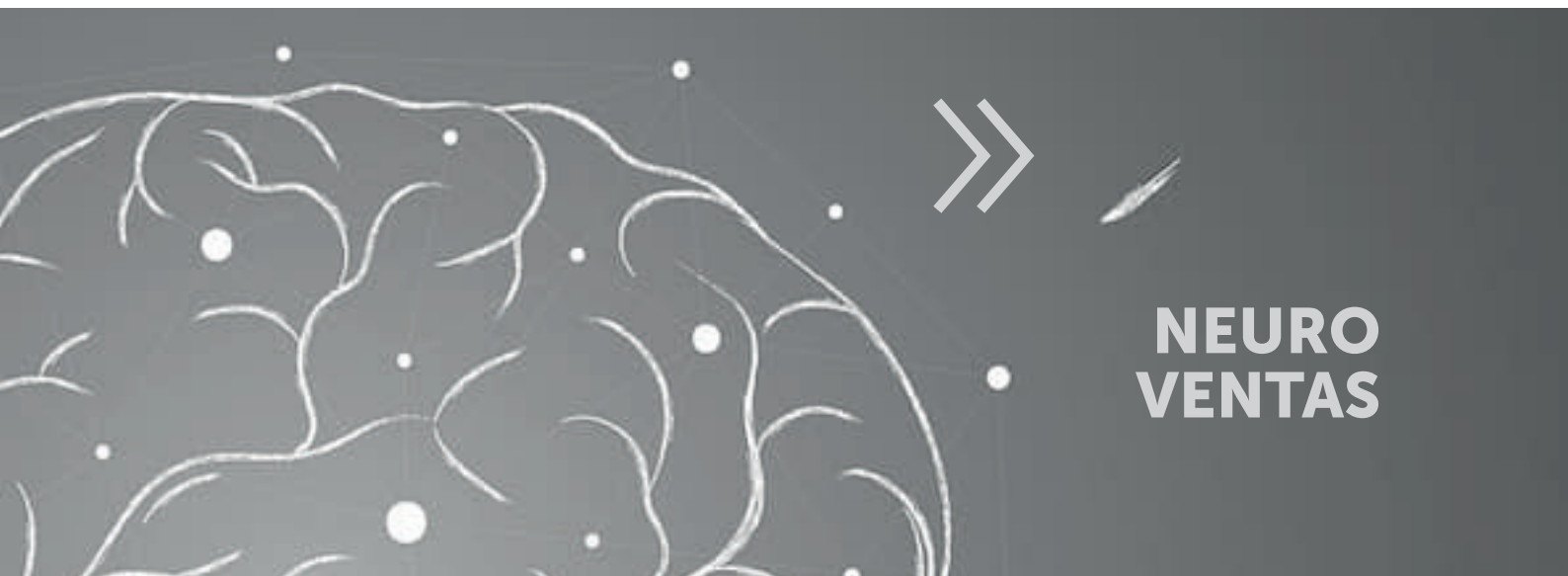
Al interiorizar a los participantes sobre las nuevas herramientas y, fundamentalmente, sobre sus aplicaciones en la práctica, la formación en Neuromarketing les otorga una importante ventaja competitiva, tanto en su profesión como en las organizaciones en las que se desempeñan o aspiran a ingresar.

Curso en Neuroventas

La neuroventa es, esencialmente, una nueva forma de vender, acorde con los paradigmas que comenzaron a surgir en la denominada «década del cerebro», caracterizados por la aplicación de las neurociencias cognitivas, sociales y afectivas en los principales ámbitos de gestión organizacional.

Este método, que además de recurrir a las Neurociencias incorpora conocimientos procedentes de la Programación Neurolingüística, las ciencias de la Comunicación y el Neuromarketing, arroja muchísima luz sobre aspectos que anteriormente nos resultaban "oscuros", difíciles de observar, entender y analizar durante los procesos de comunicación humana

En este Programa, y a medida que vayan atravesando las siete etapas del Método de Venta Neurorrelacional creado por el Dr. Néstor Braidot, los participantes se irán entrenando para adquirir confianza en sí mismos, aprenderán a interpretar el lenguaje no verbal de sus interlocutores y a manejar con mayor eficacia las diferentes situaciones que pueden desencadenarse durante un proceso de negociación. Posteriormente, aprenderán cómo se trabaja en la práctica para el desarrollo neurocognitivo y emocional del vendedor, y realizarán varias prácticas para optimizar su potencial.



**NEURO
VENTAS**

Módulo complementario de Introducción a la cuántica

(Exclusivo para alumnos de la Diplomatura)



Neurocuántica en los negocios es la integración de la neurociencia y la física cuántica para optimizar la toma de decisiones, la estrategia y el rendimiento organizacional. A través de la comprensión de la mente, la percepción y la resonancia energética, los líderes pueden influir en la realidad empresarial, manifestando oportunidades y alineando equipos con mayor coherencia. Este enfoque permite anticiparse a tendencias, potenciar la creatividad y conectar con los clientes a un nivel más profundo. La neurocuántica transforma la gestión tradicional en un modelo donde la intención, la vibración y la inteligencia expandida crean ventajas competitivas únicas.

Objetivos del curso:

- Lograr habilidades para interpretar el lenguaje no verbal de los interlocutores.
- Dominar los procesos de negociación aplicando técnicas del desarrollo neurocognitivo.
- Adquirir la capacidad para tomar decisiones.
- Planificar y desarrollar relaciones interpersonales efectivas en los diferentes equipos que lideran. Conocer las nuevas herramientas del neuromarketing.
- Aplicar las técnicas pertenecientes a las neurociencias, en el ámbito de la mercadotecnia en las organizaciones en las que se desempeñan o aspiran ingresar.

**OB
JE
TI
VOS**



Destinatarios:

- Profesionales
- Estudiantes universitarios
- Directores
- Gerentes

Evaluación y criterios:

La realización de los trabajos prácticos que se propongan durante la cursada son opcionales. La única instancia de producción obligatoria para la aprobación del curso es la entrega del Trabajo Final Integrador.

La modalidad es 100% online, con clases sincrónicas mensuales (las grabaciones estarán disponibles en el campus).



Contenidos a Desarrollar:

Programa Neuromanagement y Neuroliderazgo:

- Módulo 1: Introducción y presentación del programa.
- Módulo 2: El nuevo cerebro del manager.
- Módulo 3: ¿Cómo hace el cerebro para decidir?.
- Módulo 4: Neurocreatividad y Neuroinnovación.
- Módulo 5: De la motivación a la neuromotivación de equipos de trabajo.
- Módulo 6: Inteligencia e intuición.
- Módulo 7: Cierre y evaluación final.

Programa Neuromarketing:

- Módulo 1: Introducción y presentación del programa.
- Módulo 2: Neuromarketing en la práctica: Aplicaciones de las neurociencias en el área comercial.
- Módulo 3: Percepción, racionalidad y conducta. Diferencias según el género.
- Módulo 4: Marcas, Productos y Precios: Estrategias para llegar al cerebro del comprador.



Módulo 5: Canales y neurocanales, comunicación y neurocomunicación.

Módulo 6: Neuroresearch - Inteligencia e investigaciones de marketing. Nuevas metodologías.

Módulo 7: Cierre y evaluación final.

Programa Neuroventas:

Módulo 1: Introducción y presentación del programa.

Módulo 2: El cerebro en la neuroventa. ¿Cómo venderle a ellos?
¿Cómo venderle a ellas?.

Módulo 3: Desarrollo comunicacional del vendedor.

Módulo 4: El método de venta neurorrelacional. Etapas 1, 2 y 3.

Módulo 5: El método de venta neurorrelacional. Etapas 4 y 5.

Módulo 6: El método de venta neurorrelacional. Etapas 6 y 7.

Módulo 7: Cierre y evaluación final.





Director de la Diplomatura:



Dr. Néstor Braidot

Doctor en Ciencias, Máster en Psicobiología del Comportamiento y en Neurociencias Cognitivas, Máster en Programación Neurolingüística, Máster en Economía, posgrado en Psiconeuroinmunoenocrinología, Lic. en Administración de Empresas, Contador Público, Lic. en Cooperativismo, Practitioner y Trainer en rediseño conductual.

Investigador, escritor, académico y conferencista, es considerado uno de los principales expertos en la aplicación de las neurociencias al desarrollo de organizaciones y personas a nivel internacional.

Escribió numerosas obras sobre el funcionamiento del cerebro y los beneficios de implementar estos conocimientos, sentando las bases para el desarrollo de disciplinas de avanzada.

En 2010 creó una escuela de pensamiento con un enfoque multidisciplinario de las ciencias, así como las metodologías para su aplicación. Paralelamente, desarrolló un método de entrenamiento cerebral para altos ejecutivos, profesionales y estudiantes avanzados que se aplica en varios países del mundo.

Néstor Braidot obtuvo importantes reconocimientos en países donde ha sido catedrático y donde hoy dicta conferencias, cursos y talleres, entre ellos: España, Suecia, Australia, Holanda, Alemania, Argentina, Francia, India, Colombia, Brasil, Italia, Costa Rica, Estados Unidos, Guatemala, Nicaragua, México, El Salvador, Panamá, Ecuador, Chile, Bolivia, Perú, Rep. Dominicana y Paraguay.



Como catedrático y profesor invitado, se desempeñó en universidades de alto prestigio internacional, entre ellas: Universidad de Salamanca (España), Universidad de Economía de Viena (Austria), Universidad de León (España), Uppsala University (Suecia), CESA (Colombia), UNIBE (Rep. Dominicana), Lyon Graduate School of Business (Francia), Universidad de Santiago de Compostela, Universidad de León, Universidad de Oviedo y Universidad Autónoma de Madrid (España), Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Bélgica), Università Bocconi (Italia) y Université de Geneve (Suiza).

práctica", "Neurociencias para tu vida", "Neuromarketing", "Neuroeconomía y negocios", "Manual de Entrenamiento Cerebral", "Neuromanagement", "Cómo funciona tu Cerebro", "Neuroventas", "Sácale partido a tu cerebro", "Proorganizador semanal cuántico", "Mejora tu memoria en una semana" y "Mejora tu agilidad mental en una semana".

En 2010 creó una escuela de pensamiento con un enfoque multidisciplinario de las ciencias, así como las metodologías para su aplicación. Paralelamente, desarrolló un método de entrenamiento cerebral para altos ejecutivos, profesionales y estudiantes avanzados que se aplica en varios países del mundo.

Tutor:

Lic. PABLO BRAIDOT



MBA con especialización en Dirección Estratégica, Posgraduado en E-Commerce, Estadística aplicada y Psicología Cognitiva, Licenciado en Comercialización por la Universidad de Belgrano. Diplomado en Neuromarketing, Neuroeconomía, Neuroliderazgo y Neuromanagement IBF y FG Universidad de Salamanca. Especialista en neurociencias aplicadas al desarrollo organizacional.