

A.- NEUROLIDERAZGO

1.1 Parte General

1.1.1 Liderazgo creativo

1.1.2 La obsesión del perfeccionismo

1.1.3 El inconsciente en el trabajo

1.1.4 La empresa como sistema

1.1.5 ¿Por qué tu equipo no te escucha?

1.1.6 Gestión de equipos desde el neuroliderazgo

1.1.7 Las entrevistas por competencias blandas

1.1.8 El conflicto en los equipos de trabajo

1.1.9 El liderazgo y la comprensión del equipo: Los cuatro tipos de personalidades

1.2 Liderazgo inspirador

1.2.1 Cómo inspirar confianza

1.2.2 La búsqueda de sentido en el trabajo

1.2.3 La brújula personal

1.2.4 Visión, Misión y Valores individuales

1.2.5 Visión, Misión y Valores organizacionales

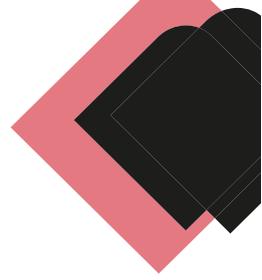
1.2.6 La conciliación de valores. Una apuesta hacia el éxito

1.2.7 La orientación al logro

1.3 Neurociencia del liderazgo

1.3.1.- ¿Qué es el neuroliderazgo

1.3.2 El cerebro del líder y su genética.



1.3.3 Los elementos químicos que modulan la conducta del líder

1.3.4 Las cualidades indispensables de un líder. La importancia del tipo de apego

1.3.5 El aspecto facial del directivo

1.3.6 Ejercicios desde la neurociencia para vencer el estrés

1.3.7 Neurociencia aplicada a la negociación

1.3.8 Neuroliderazgo aplicado a discursos y presentaciones

1.3.9 Neurobiología aplicada a la resolución de conflictos

1.4 Introducción a la planificación estratégica

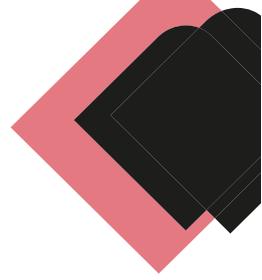
1.4.1 Competencias conceptuales

1.4.1.1 Solución de problemas

1.4.1.2 Planificación estratégica

1.4.1.3 La influencia de la visión en la planificación estratégica

1.4.2 Cómo presentar una visión estratégica ilusionante



B.- NEUROCOACHING DE EQUIPOS

1.5 Coaching y neurociencia: Explorar el presente y diseñar el futuro

1.6 Coaching del cerebro

1.6.1 Metáforas del cerebro. Mitos que deben de desaparecer

1.6.2 ¿Cómo nos enfadamos y discutimos con nosotros mismos?

1.6.3 ¿Cómo creamos y cambiamos los hábitos?

1.6.4 ¿Cómo hace nuestro cerebro para crear las experiencias del mundo?

1.6.5 El cerebro material

1.6.6 La neuroplasticidad y el cambio

1.6.7 Pensamientos. trucos y trampas. Los sesgos cognitivos

1.6.8 Aplicaciones para el coaching de los sesgos cognitivos

1.6.9 El efecto priming

1.6.10 El sistema 1 y el sistema 2 cerebrales

1.6.11 Neurociencia de la emoción y su aplicación al coaching de equipos

1.6.12 El marcador somático

1.6.13 El secuestro de la amígdala

1.6.14 El dilema del tranvía

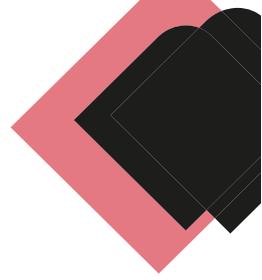
1.6.15 Inteligencia emocional aplicada al coaching

1.6.16 La toma de decisiones. Aplicaciones al coaching de equipos

1.6.17 Los marcadores somáticos en la toma de decisiones empresariales

1.6.18 Las presiones sociales en la toma de decisiones

1.6.19 El descuento por demora y la fatiga de la decisión



1.6.20 Neurociencia de la memoria, aprendizaje y la recompensa aplicada al coaching de equipos

1.6.21 El papel de la dopamina en el aprendizaje y las expectativas

1.6.22 Neurociencia de la memoria y su aplicación al coaching de equipos

1.6.23 El efecto priming por medio de preguntas

1.6.24 Los modelos mentales

1.6.25 Las creencias potenciadoras y limitantes

1.6.26 Predecir y modificar. Una visión desde nuestro cerebro

1.6.27 Aplicaciones de los modelos mentales al coaching de equipos

1.6.28 Neurociencia de los “debería”

1.6.29 El cerebro social y el Coaching

1.6.30 Las neuronas espejo y la empatía

1.6.31 Las barreras de la empatía

1.6.32 La teoría de la Mente

1.6.33 El cerebro del líder y el coaching

1.6.34 Los sesgos inconscientes

1.6.35 Mi sentido de la identidad

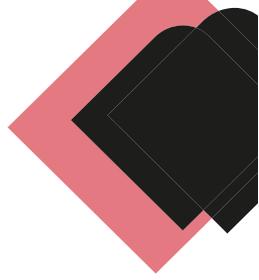
1.6.36 El efecto golosina

1.6.37 La fatiga del EGO

1.6.38 El directivo como coach

1.6.39 El cerebro visualizador

1.6.40 El estado deseado



1.7 Neurociencia de los objetivos: Del estado actual al estado deseado

1.7.1 El modelo S.M.A.R.T de definición de objetivos

1.7.2 El establecimiento de un plan de acción

1.8 El itinerario del Coaching de equipos

1.9 El coaching empresarial y de los negocios