



Programas para directivos y altos ejecutivos

PROGRAMA INTEGRAL DE ENTRENAMIENTO NEUROCOGNITIVO, LIDERAZGO EMOCIONAL Y SOCIAL

Diseñado a medida de las necesidades del participante.

Conducido personalmente por el Dr. Néstor Braidot

Con la participación del equipo de profesionales del Brain Decision Braidot Centre.

Beneficios del programa

A nivel individual

1. Mejora el funcionamiento de las capacidades cerebrales

- *Atención, concentración y focalización.*
- *Memoria y aprendizaje.*
- *Razonamiento e inteligencia decisional*
- *Velocidad de procesamiento de la información.*

2. Mejora el desempeño en las actividades profesionales

- *Liderazgo.*
- *Toma de decisiones.*
- *Planeación para la hiperdiversidad de escenarios.*
- *Creatividad.*
- *Negociación.*

3. Mejora el bienestar del participante consigo mismo y con su entorno

- *Desarrolla nuevas capacidades para el reconocimiento y manejo del estrés.*
- *Aprende a disminuir la sintomatología ansiosa y los estados de angustia.*
- *Incorpora información de avanzada sobre rutinas de ejercicios, alimentos y deportes.*
- *Obtiene una mayor capacidad de relajamiento.*
- *Logra una mejor integración cuerpo – mente.*
- *Adquiere mayor seguridad en sí mismo.*

Repercusiones a nivel organizacional

1. Mejoran los procesos de toma de decisiones, implementación de cambios, planificación, negociación, conformación de equipos de trabajo, entre otros.
2. Se potencian las capacidades de neuroliderazgo y motivación. Mejoran las relaciones interpersonales y la comunicación con los miembros de los equipos de trabajo que se lideran, pares y personal en general.
3. Se incorporan habilidades para pensar y decidir en forma diferente, superando el estancamiento que generan las recetas aprendidas y los mapas mentales.

Módulos de trabajo

Etapa I. Diagnóstico

1. Diagnóstico neurocognitivo.
2. Diagnóstico sobre la capacidad de autorregulación emocional.
3. Diagnóstico del potencial gerencial y profesional.

Etapa II. Training

1. Entrenamiento neurocognitivo.
2. Entrenamiento para la autorregulación emocional y el desarrollo de inteligencia social.
3. Entrenamiento integrado.

Etapa III. Coaching ejecutivo y empresarial

1. Desarrollo de herramientas ejecutivas de nueva generación.
2. Coaching para la toma de decisiones a nivel personal y organizacional.
3. Alineamiento y centrado para la toma de decisiones a nivel personal y organizacional.

Etapa IV. Programa de alimentación para la mejora del funcionamiento cerebral y el desarrollo de inteligencia

1. Alimentos nocivos y alimentos beneficiosos para el funcionamiento cerebral.
2. Planes de nutrición para mantener sanas y activas las neuronas.
3. Prácticas alimenticias. Experiencias y análisis de casos.

Etapa V. Programa de ejercicios físicos para la mejor activación cerebral.

1. Estrategias para dejar atrás la vida sedentaria.
2. Ejercicios físicos que contribuyen a la mejora de las funciones ejecutivas.
3. Prácticas para oxigenar las células cerebrales.

Contenidos (A partir de la Etapa II)

Parte 1: entrenamiento neurocognitivo

Marco teórico-práctico

- Qué son las funciones ejecutivas del cerebro y cómo pueden optimizarse.
- Las células cerebrales. Redes neuronales y conducta.
- Hemisferios cerebrales. Funciones.

- La atención: llave maestra de la memoria.
- El poder de las expectativas en los mecanismos de atención.
- Técnicas para estimular y desarrollar la atención.

- La memoria.
- Realidad e imaginación: los falsos recuerdos.
- Tipos de memoria, implicancias en la vida personal y profesional.

- Del aprendizaje al neuroaprendizaje.
- Fatiga mental y trabajo.
- La importancia del sueño para el aprendizaje y la consolidación de la memoria.

- La construcción cerebral de la realidad.
- Percepción conciente y metaconciente.
- Aplicaciones.

- ¿Qué es la inteligencia? ¿Por qué hay personas más inteligentes que otras?
- Inteligencias múltiples: conceptualización y aplicación en los procesos de selección y formación de personas.
- Correlatos neuroanatómicos de la inteligencia.

Training focalizado. Se diseña a medida, en función de las necesidades del participante

Atención, memoria, aprendizaje, planificación, resolución de problemas, toma de decisiones, desarrollo de inteligencias múltiples.

Parte 2

Entrenamiento para la autorregulación emocional y el desarrollo de inteligencia.

Marco teórico-práctico

- ¿Qué son las emociones?
- Emoción o razón en la toma de decisiones ¿de qué depende el éxito?
- El cerebro triuno. Influencia y aplicaciones.

- El cerebro emocional. Los aportes de LeDoux y Damasio.
- Neurocircuitos y mecanismos cerebrales de las emociones.
- Neuroliderazgo emocional: concepto y aplicaciones.

- Bloqueos emocionales: ¿por qué a veces no somos creativos?
- Inteligencia intuitiva y creatividad.
- Estados neuronales asociados al proceso creativo.

- De la comunicación a la neurocomunicación.
- Sistemas de representación comunicacional.
- Captación metaconciente.

- La inteligencia social.
- Neuronas espejo y cognición social. Aplicaciones.
- Lenguaje corporal. Características y aplicaciones.

- Estrés laboral: su influencia en la efectividad decisional.
- Rol de las emociones en la implementación de los procesos de cambio.
- La importancia de la siesta energética para “reiniciar” el cerebro” y eliminar bloqueos de origen emocional.

Training focalizado. Se diseña a medida, en función de las necesidades del participante.

Reconocimiento y manejo de estrés. Ejercicios con tecnología de biofeedback para reconocer emociones y aprender a autorregularlas, liberando las funciones ejecutivas del cerebro de los efectos de las emociones negativas, como la sensación de incertidumbre, la angustia y la ansiedad.

Parte 3: Coaching ejecutivo y empresarial

Al igual que el entrenamiento neurocognitivo y emocional, que se define en función de las necesidades del participante, el coaching ejecutivo y empresarial se diseña a medida, a partir de las temáticas en las que éste desee profundizar, dados los requerimientos de su posición y el tipo de empresa en la que desarrolla sus actividades. Por ejemplo:

Marco teórico-práctico

- Las neurociencias al servicio de la efectividad empresarial.
- Neuroinvestigaciones básicas: concepto y aplicaciones.
- Análisis y comentarios sobre casos.

- Del management al neuromanagement.
- Del liderazgo al neuroliderazgo.
- Del planeamiento al neuroplanning.

- Cuando el cerebro asume el mando.
- Tablero de comando cerebral operativo.
- Tablero de comando estratégico cerebral de largo plazo.

- Mapas mentales y sistemas de creencias: cómo desarticular lo que está incorporado en los ganglios basales.
- Neuroplasticidad autodirigida: cómo migrar desde las fórmulas y recetas aprendidas hacia la generación de capacidades cerebrales propias.
- Momentos de entendimiento y densidad de atención en los equipos de trabajo.

- Diferencias de género.
- El hombre y la mujer: ¿piensan, deciden, lideran en forma diferente?
- Implicancias para el management.

- Espiritualidad en el mundo de los negocios.
- Transformaciones en la forma de trabajar e invertir.
- Valores y cultura. Nuevas tendencias.

Training focalizado. Se diseña en función de las necesidades del participante.

Técnicas neurocientíficas para superar la resistencia al cambio, mejorar las comunicaciones con uno mismo y con los demás, aumentar la motivación y crear un buen clima laboral.

Parte 4: Programa de alimentación para la mejora del funcionamiento cerebral y el desarrollo de inteligencia

Desde hace aproximadamente dos décadas, se conoce con precisión por qué y cómo inciden las prácticas alimenticias en las conexiones neuronales del cerebro. Actualmente, la ciencia nos hace saber con profusión de detalles cuáles son los alimentos que debemos ingerir y cuáles debemos desechar para mantener nuestro cerebro en forma.

Sin duda, los alimentos son la fuente más importante de energía, y si tenemos en cuenta que el cerebro es el órgano de nuestro cuerpo que más consume, es fácil comprender hasta qué punto cualquier desequilibrio en lo que ingerimos puede alterar nuestro rendimiento intelectual e influir sobre el estado de ánimo.

En esta parte del programa estudiaremos cuáles son las dosis diarias de proteínas, vitaminas y minerales que necesitamos para mantener en forma ágil los 150.000 millones de neuronas que están al servicio de nuestra inteligencia, como así también el tipo de comidas básicas (desayuno, almuerzo, merienda y cena) en función de sus valores nutricionales y del óptimo funcionamiento del reloj biológico o ciclo circadiano.

También analizaremos el efecto de otras variables de incidencia para el funcionamiento óptimo del cerebro, como la temperatura, la luminosidad, los ciclos de sueño y la necesidad de esparcimiento.

Parte V. Programa de ejercicios físicos para la mejor activación cerebral.

Cualquier actividad física es buena, sin embargo, el ejercicio simétrico (físico y mental) aporta un resultado aún mejor. En esta parte del programa se analiza cómo optimizar el funcionamiento del cerebro mediante el uso adecuado del cuerpo.

Asimismo, los participantes incorporan estrategias para superar las zonas de comodidad típicas de la vida sedentaria mediante actividades y ejercicios que contribuyan a oxigenar sus células cerebrales.

Metodología y recursos tecnológicos

Los mecanismos de trabajo incluyen actividades individuales, cada una de ellas con la intervención de un trainer, y se basan en tecnologías diversas:

- Software especializado
- Didácticas manuales
- Test de aplicación personal
- Neurobiofeedback
- Biofeedback
- Edufeedback
- Entrenamiento teórico-práctico

Néstor Braidot

Antecedentes curriculares



Conferencista, catedrático, empresario, consultor y escritor, Néstor Braidot es pionero en la aplicación de las neurociencias a la actividad organizacional, el liderazgo, la educación y el aprendizaje.

Luego de más de veinte años de actuación como directivo en distintas organizaciones, creó y dirige el Grupo Braidot, un equipo consultor interdisciplinario con sedes en Europa e Hispanoamérica, y el Brain Decision Braidot Centre, un instituto de investigaciones de gran prestigio internacional en el desarrollo y aplicación de las neurociencias a diferentes actividades.

Actualmente, se desempeña en Europa como catedrático en la Universidad de Salamanca (España), investigador y profesor invitado en varias universidades, entre ellas, Uppsala University Business School (Suecia), y conferencista en temas de su especialidad en varios países.

También ha sido distinguido como profesor consulto y visitante por otras universidades: Wirtschaftsuniversität Wien (Universidad de Economía de Viena (Austria), Centre de Développement du Management, Lyon Graduate School of Business, Lyon (Francia), Universidad de León, Universidad de Oviedo, Universidad de Santiago de Compostela Universidad Autónoma de Madrid, Katholieke Universiteit of Leuven y Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Bélgica), Università Bocconi (Italia), y Université de Geneve (Suiza).

En Argentina, dirige su grupo consultor, aplicando en la economía y la empresa los conocimientos de las neurociencias con un enfoque interdisciplinario que potencia no solo la comprensión de los problemas, sino también el abordaje de sus soluciones. Simultáneamente, colabora y desarrolla trabajos e investigaciones con institutos de avanzada en neurociencias, entre ellos, la Universidad Favaloro, CEMIC y Fleni, y dirige el CINAP (Centro de investigaciones en neurociencias aplicadas y prospectiva) de la Universidad Nacional de la Plata.

Como escritor, y desde que publicó su primera obra, Marketing Total -que agotó siete ediciones en menos de tres años-, se convirtió en un autor de consulta obligada para profesionales, docentes y alumnos. Sus libros Los que Venden, Comunicación Relacional, Nuevo Marketing Total, Pymes Latinoamericanas y Crisis Marketing han formado a varias generaciones de empresarios y ejecutivos, y a partir de 2005, con la publicación de dos de sus grandes obras: Neuromarketing, Neuroeconomía y Negocios y Venta Inteligente, provocó un cambio de paradigma, caracterizado por la incorporación de las neurociencias al mundo de las organizaciones.

En 2009, año de lanzamiento de sus obras Neuromanagement (en Argentina) y Neuromarketing (en Europa) es convocado por empresas, instituciones y centros académicos de prestigio internacional para explicar cómo estos avances están cambiando la conducción y gestión de organizaciones.

Esta trayectoria, caracterizada por un espíritu investigador, atento a las innovaciones y a la generación de nuevos conocimientos, tiene como base una sólida formación académica: Néstor Braidot es Doctor en Ciencias de la Administración, Máster en Economía, Licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, Licenciado en Cooperativismo, Máster en Programación Neurolingüística y Trainer en Diseño Conductual. Actualmente, se encuentra profundizando sus investigaciones en los campos de la neurobiología y la neurociencia cognitiva en la Universidad Autónoma de Barcelona, España.