

## Seminario

# NEUROLIDERAZGO

## Cómo evolucionar hacia formas superiores en materia de conducción de organizaciones y equipos de trabajo



[nestor@braidot.com](mailto:nestor@braidot.com)  
[www.nestorbraidot.com](http://www.nestorbraidot.com)

Con más de veinte años de investigación sobre el funcionamiento del cerebro humano, tras la publicación de sus exitosas obras: Neuromarketing, Neuroeconomía y Negocios, Venta Inteligente y Neuromanagement, y ante el lanzamiento en España de su esperada obra, Neuromarketing, en la que revela el enorme potencial de aplicación de las neurociencias a los negocios, el **Dr. Néstor Braidot** expondrá sobre verdadero alcance de una de las disciplinas más innovadoras de nuestro tiempo, el Neuroliderazgo.

Las neurociencias no sólo nos iluminan sobre nuestro propio funcionamiento: cómo percibimos, aprendemos, recordamos, decidimos y actuamos, sino que, además, nos sitúan en perspectiva en la evolución del liderazgo.

Por ello, quienes que se resisten al desafío de los nuevos conocimientos porque están cómodamente anclados en un cargo, una determinada manera de ser, de hacer y de pensar, difícilmente sean los líderes del futuro.

Estamos ante la necesidad de implementar un cambio de paradigma, de desandar viejos caminos, de olvidarnos de la tradicional "biblioteca" y abrir nuestra mente a la riqueza que suministran los avances científicos y su enorme campo de aplicaciones.

## Beneficios para los participantes

- ◆ Incorporar habilidades de visión, pensamiento estratégico y conducción de equipos en el marco de un nuevo paradigma, caracterizado por la aplicación de las neurociencias cognitivas y afectivas a las actividades de liderazgo.
- ◆ Adquirir conocimientos sobre el funcionamiento del cerebro humano como así también sobre sus aplicaciones en los aspectos clave de la actividad de un líder: toma de decisiones, selección de personas, organización y motivación de equipos de trabajo, autorregulación emocional, implementación de procesos de cambio y control del estrés, entre otros.
- ◆ Desarrollar habilidades que hagan más efectiva la gestión de los equipos de trabajo, propiciando ámbitos que potencien las capacidades de las personas y el buen clima laboral.

## Metodología

- ◆ Exposición complementada con técnicas participativas, vivenciales, visuales, auditivas y kinestésicas.
- ◆ Aplicación de estrategias cognitivas y metacognitivas para la toma de decisiones, organización del tiempo, automonitoreo de errores, estrés, autorregulación emocional y logro de objetivos.
- ◆ Coaching activo.

## Temario

### Módulo 1

- ◆ Del liderazgo al neuroliderazgo. La necesidad de un cambio de paradigma.
- ◆ Tablero de comando cerebral operativo.
- ◆ Tablero de comando estratégico cerebral de largo plazo.

### Módulo 2

- ◆ Procesos de toma de decisiones.
- ◆ Neurociencia cognitiva y neurociencia afectiva. Aplicaciones.
- ◆ Procesos de cambio y estrés laboral. Últimos avances.

### Módulo 3

- ◆ Neuroplasticidad autodirigida.
- ◆ Momentos de entendimiento y densidad de atención en los equipos de trabajo.
- ◆ Motivación: el sistema cerebral de recompensa, variables de incidencia en la motivación.

### MÓDULO 4. APLICACIONES

- ◆ Entrenamiento neurocognitivo: técnicas de avanzada para optimizar los procesos de atención, planificación, velocidad de procesamiento de la información, aprendizaje y memoria.
- ◆ Entrenamiento neuroafectivo: técnicas de avanzada para mejorar el desarrollo de la inteligencia social.
- ◆ Autorregulación emocional.

## Sobre el expositor

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.