

## Seminario

# NEUROMANAGEMENT Y NEUROLIDERAZGO

## Cómo utilizar a pleno el cerebro en la 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, en este seminario el **Dr. Néstor Braidot** expone sobre verdadero alcance de dos de las disciplinas más innovadoras de nuestro tiempo, el neuromanagement y el neuroliderazgo.

Las actividades de management y liderazgo se caracterizan, en la actualidad, por un grado de complejidad sin precedentes.

A la necesidad de decidir prácticamente sobre la marcha, con escasa información y ante acontecimientos inesperados, se le suma el estrés que genera la incertidumbre desencadenada por una crisis económica que no termina de resolverse.

Este contexto genera emociones que suelen atravesar el sentido común, paralizar las funciones cognitivas e imponer un bloqueo psíquico que, muchas veces, altera la capacidad de pensar, consecuentemente, la claridad mental que se necesita para tomar decisiones y conducir eficazmente los equipos de trabajo.

Afortunadamente, y con ayuda de las neurociencias, han surgido nuevas herramientas que, al focalizar en el desarrollo neurocognitivo y la autorregulación emocional, son sumamente eficaces para llevar adelante las actividades que caracterizan a la conducción y gestión de nuestro tiempo.

### Beneficios para los participantes

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

## 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, y logro de objetivos.
- ◆ Coaching activo.

## Temario

### Módulo 1

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

### Módulo 2

- ◆ Neuroplasticidad autodirigida: cómo migrar desde las fórmulas y recetas aprendidas hacia la generación de capacidades cerebrales propias.
- ◆ Tablero de comando cerebral operativo.
- ◆ Tablero de comando estratégico cerebral de largo plazo.

### Módulo 3

- ◆ Procesos de toma de decisiones. Factores cognitivos y emocionales.
- ◆ Momentos de entendimiento y densidad de atención en los equipos de trabajo.
- ◆ Estrés laboral: su influencia en la efectividad decisional. Técnicas neurocientíficas para superar la resistencia al cambio, aumentar la motivación y crear un buen clima laboral.

### MÓDULO 4. APLICACIONES

- ◆ La importancia del “gimnasio cerebral”.
- ◆ 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. Automonitoreo de emociones.

## 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.