

Seminario

NEUROMANAGEMENT

Cómo utilizar a pleno el cerebro en la conducción de organizaciones



nestor@braidot.com
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, el **Dr. Néstor Braidot** expone sobre verdadero alcance de una de las disciplinas más prometedoras de nuestro tiempo, el Neuromanagement.

Uno de los aspectos más importantes que caracteriza a la conducción y gestión de organizaciones en la actualidad es la necesidad de decidir sobre la marcha, con escasa información y ante acontecimientos inesperados.

En este marco, donde pocas veces sabemos hoy cuáles son los temas sobre los que tendremos que pensar “mañana”, se impone la necesidad de migrar hacia un nuevo paradigma.

Afortunadamente, el neuromanagement está dando pasos sorprendentes para que las organizaciones puedan evaluar y desarrollar tanto los aspectos neurocognitivos como los emocionales de sus líderes y las personas que las integran, contribuyendo de este modo a una gestión mucho más eficiente en las áreas clave de actividad.

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 la conducción y gestión organizacional.
- ◆ 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 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: la necesidad de migrar hacia un nuevo paradigma.
- ◆ Tablero de comando cerebral operativo.
- ◆ Tablero de comando estratégico cerebral de largo plazo.

Módulo 2

- ◆ Neurociencia cognitiva y neurociencia afectiva. Aplicaciones en los procesos de toma de decisiones.
- ◆ Neuroplasticidad autodirigida: cómo migrar desde las fórmulas y recetas aprendidas hacia la generación de capacidades cerebrales propias.
- ◆ Procesos de cambio y estrés laboral.

Módulo 3

- ◆ Del liderazgo al neuroliderazgo: cómo generar momentos de entendimiento y densidad de atención en los equipos de trabajo.
- ◆ Del planeamiento estratégico al neuroplanning: técnicas de avanzada.
- ◆ Inteligencia emocional, social, intuitiva y creativa en Neuromanagement.

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.