



Escuela de Capacitación Aseguradora

AACCS

Interacciones Efectivas con PNL

INTRODUCCION

Quienes triunfan en el mundo de hoy, lo deben tanto a sus talentos específicos como a su habilidad para establecer una buena comunicación.

La Programación Neurolingüística (PNL) es una poderosa herramienta para desarrollar una interacción de excelencia con nuestros interlocutores y resolver las dificultades que se presentan en la vida profesional o personal.

OBJETIVOS:

1. Incorporar el nuevo paradigma de las interacciones
2. Detectar las formas de representación del mundo propias y de sus interlocutores
3. Conocer las necesidades del otro mediante estrategias rápidas y efectivas
4. Efectuar presentaciones claras y convincentes
5. Liderar teniendo en cuenta el modelo del mundo del otro para guiar a direcciones más efectivas
6. Alcanzar mejores y más ágiles acuerdos sobre la base ganar-ganar

A QUIENES ESTA DIRIGIDO:

Todas aquellas personas que deseen mejorar su manera de interactuar con clientes internos o externos.

CONDUCTOR:

Lic. Gustavo Maglio

Magister en Dirección de Empresas. Consultor y asesor empresarial. Coach individual y coordinador grupal. Especialista en PNL.

DIRECCION ACADEMICA

Dr. Pedro Zournadjian

LUGAR DE REALIZACION

Asociación Argentina de Compañías de Seguros – 25 de Mayo 565 - 2° piso, Capital Federal

FECHA Y HORARIO

Miércoles 20 y jueves 21 de septiembre de 2017, de 9 a 13 hs.

ARANCEL

\$ 3000 + IVA

Miembros de compañías afiliadas a la AACCS \$ 2400.- + IVA

Incluye material entregado por el expositor y certificado de asistencia.

IMPORTANTE: Para garantizar la admisión, el pago deberá realizarse antes del evento

INSCRIPCIONES



Escuela de Capacitación Aseguradora

AACCS

De 10 a 17 Hs., en la AACCS, 25 de Mayo 565 – 2° piso C1002ABK – Capital Federal.-
E-mail: escuela@aaccs.org.ar

TEMARIO

Primer día

1. Un nuevo enfoque de las interacciones.
 - a. Obstáculos que impiden interactuar efectivamente.
 - b. Reglas para interactuar efectivamente.
2. ¿Qué es la Programación Neurolingüística (PNL)?
 - a. Orígenes de la PNL.
 - b. Puntos de referencia y estudio.
 - c. El impacto en las presentaciones.
3. ¿Cómo conocer el modo de percibir el mundo del otro?
 - a. Percepción del mundo del otro.
 - b. Mapa y Territorio.
4. Explorando los Filtros perceptuales de nuestro interlocutor.
 - a. ¿Qué son y cómo actúan?
5. Sistema representacional preferido.
 - a. Los tres sistemas principales de representación sensorial.
 - b. ¿Cómo puedo detectar el de mi interlocutor y acompañarlo para alcanzar mejores y más ágiles acuerdos sobre la base ganar-ganar?
 - c. Proceso de pensamiento y ritmo.
 - d. Palabras predicativas.
 - e. Fisiología.
 - f. Accesos Oculares.
 - g. Distancia Óptima.
 - h. Construir un puente.

Segundo día

1. Comunicación de excelencia.
 - a. Calibrar.
 - b. Espejar.
 - c. Acompasar.
 - d. Rapport.
2. Estilos perceptuales general y específico.
 - a. Interacción entre una persona con estilo general y específico.
 - b. Detección del estilo.
3. Espejar el lenguaje de nuestro interlocutor.
 - a. Tendencias de cada sistema.
 - b. Formas de lograr acuerdos.
 - c. Frases de cada sistema.
4. Rapport telefónico.
 - a. Pasos para lograr rapport telefónico.
5. Liderar para alcanzar acuerdos.



Escuela de Capacitación Aseguradora

AACS

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN: INTERACCIONES EFECTIVAS CON PNL

Apellido y Nombre:

Empresa:

CUIT:

Teléfono (s):

E-mail:

Dirección:

Localidad: