***PLAN FORMATIVO PARA EMPLEADOS PÚBLICOS 2017***

|  |
| --- |
| ***DESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS*** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Acción formativa nº | **1** | | |
| Denominación | **NEUROENTRENAMIENTO: ENTRENA TU MENTE DE MANERA SENCILLA Y AUMENTA TU RESILIENCIA.** | | |
| Área formativa | **Innovación y creatividad en organizaciones** | | |
| Nº de Ediciones | 1 | | |
| Nº de participantes por Edición | 15,00 | Total de participantes | 15 |
| Nº de horas por Edición | 25,00 | Total de horas | 25,00 |
|  |  |  |  |
| Calendario previsto | DE 20/10/2017 A 15/12/2017 | | |
| Objetivos: | | | |
| * Tomar las riendas de los procesos emocionales para superar las barreras del día a día. * Conseguir ser más flexibles en la gestión de los proyectos. * Mayor capacidad para adaptarnos a las situaciones difíciles. * Conectar de una forma más sencilla con nuestro estado de recursos. * Sintonizar con nuestra propia capacidad de motivación. | | | |
| Contenido:  El curso se llevará a cabo mediante una metodología experiencial con aplicación directa en dos momentos:   * Descubrir: Se aprenderán las claves más importantes en el ámbito de la comunicación e influencia. * Entrenar: A través de prácticas, casos y role-play se trabajará con la realidad de los asistentes. | | | |
| Perfil de los destinatarios:  Empleados públicos de la Mancomunidad de Servicios Sociales Sierra Norte, de los 42 ayuntamientos que se encuentran adheridos a ella y de las distintas Mancomunidades existentes en Sierra Norte. | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Acción formativa nº | **2** | | |
| Denominación | **TÉCNICAS DE INFLUENCIA Y NEUROCONEXIÓN PARA LA INTERVENCIÓN SOCIAL** | | |
| Área formativa | **Innovación y creatividad en organizaciones** | | |
| Nº de Ediciones | 1 | | |
| Nº de participantes por Edición | 24,00 | Total de participantes | 24 |
| Nº de horas por Edición | 25,00 | Total de horas | 25,00 |
|  |  |  |  |
| Calendario previsto | DE 02/11/2017 A 30/11/2017 | | |
| Objetivos: | | | |
| * Identificar cómo funciona el código comunicativo y conocer los mecanismos de la motivación y la emoción que intervienen en la toma de decisiones. * Generar neuroconexión con los demás para potenciar el poder de influencia. * Entrenar con las claves de la psicolingüística para crear una actitud mental más sólida y constructiva. | | | |
| Contenido:  EL CÓDIGO COMUNICATIVO: 1- Descubrimientos neurocientíficos sobre los mecanismos de la motivación y la toma de decisiones. -La emoción. Química de la confianza. -La razón. Los filtros inconscientes. Metaprogramas. 2- El lenguaje de los metaprogramas. 3- Herramientas lingüísticas para generar confianza. -La molécula de la conexión. 4- Resolver los estados emocionales que hay detrás de un “pero”.  LA NEUROCONEXIÓN: 1- El proceso de Rapport. Pasos para construir sintonía. -Calibrado, acompasamiento y liderazgo. 2- Estrategias para llevar al “si” a tu interlocutor. -Las preguntas poderosas para conseguir cambiar el foco de atención de tu interlocutor. -Pasos para construir una estrategia comunicativa utilizando la gramática transformacional. -Criterios para identificar el nivel comunicativo del interlocutor (Técnica de los niveles lógicos de Robert Dilts) para adaptar nuestro discurso a su nivel de lenguaje. | | | |
| Perfil de los destinatarios:  Empleados públicos de la Mancomunidad de Servicios Sociales Sierra Norte. | | | |