***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. |