



## **CURSO REMOTO SESGOS EMOCIONALES Y COGNITIVOS EN LA NEGOCIACION**

### **Objetivo**

Brindar a los participantes herramientas procedentes de distintas disciplinas para entender el funcionamiento de la mente humana en los procesos de negociación, con el fin de adquirir nuevas habilidades que les permitan mayor efectividad.

Los participantes identificarán qué los impulsa a tomar decisiones y qué les impide hacerlo, comprendiendo cómo funciona la mente y como pueden comunicarse con ella, profundizaran en el concepto de "atención plena" para sentir más calma, relajación, claridad y concentración, con el tiempo y la energía suficientes para multiplicar sus capacidades de negociación.

Al final del programa, los asistentes tendrán un nuevo enfoque para dinamizar, agilizar, innovar y maximizar los procesos de negociación, se motivarán a gestionar sesgos emocionales y cognitivos, lo que les va a permitir optimizar la toma de decisiones y diseñar un plan de acción, con el fin de generar nuevas estrategias para alcanzar nuevos niveles éxito.

### **Certificado**

La asistencia al curso se certifica mediante diploma expedido por Asobursátil a quienes hayan cursado y aprobado y asistido por lo menos al 80% de las horas programadas para cada una de las materias.

**Dirigido a:** Profesionales de diferentes disciplinas.

<b>Duración:</b>	12 horas
<b>Fecha de inicio:</b>	09 de marzo de 2021
<b>Fecha de culminación:</b>	12 de marzo de 2021
<b>Horario:</b>	Martes a viernes de 6 p.m. a 9 p.m.
<b>Inversión:</b>	380.000 + IVA

## **CONTENIDO**

### **MODULO I: FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE HUMANA PARA ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN**

- Tres tipos de cerebro
- Procesos mentales en la toma de decisiones
- La mente inconsciente
- Canales de percepción
- Decisiones emocionales
- Generar conectividad neuronal



## **MODULO II: PROGRAMAS MENTALES INCONSCIENTES RELACIONADOS CON LA NEGOCIACIÓN**

- Definición
- Niveles o estados de la mente
- Bloqueos a nivel de comportamientos
- Técnicas y herramientas para gestionar los bloqueos comportamentales
- Identificación y equilibrio de los procesos mentales
- Bloqueos en la negociación
- Entrenamiento (El lenguaje de la mente)

## **MODULO III: TRANSFORMANDO EL SISTEMA DE CREENCIAS**

- Sugestión y autosugestión
- Imagen y reflejo
- Romper el molde de la zona de confort
- Creando resultados
- Ciclo de creencias
- Cambio de creencias y estados internos
- Entrenamiento (Acelerando los resultados)

## **MODULO IV: MINDFULNESS - (ATENCIÓN PLENA) TÉCNICAS APLICADAS AL ENTORNO CORPORATIVO**

- Definición
- El dialogo interno
- Metacognición
- Expectativas vs aceptación
- Estructura de la mente (funcionamiento)
- Entrenamiento