



# Inteligencia Apiciativa

Consigue un Equipo Único y Motivado

**Precio:** 120 euros

**Lugar:** Madrid

**Fecha:** 23 de Junio de 2016

**Horario:** De 10 a 19 horas.

## Introducción

El objetivo primordial de este curso es que cada persona y empresa logren sacar el **máximo partido de sus propios recursos y de los que le rodean**. Aprender a ver oportunidades y habilidades personales donde otros sólo ven problemas, para desmarcarse de la manada y **tener esa visión diferente que distingue a las grandes mentes y a las grandes empresas**.

Este **método único**, basado en el minucioso estudio realizado durante más de 10 años por el profesor Tojo Thatchenkery (Director de Desarrollo Organizacional en la George Mason University, Virginia), ha analizado paso a paso cientos de casos de personas y empresas de éxito y el proceso mental que les permite **alcanzar importantes logros**. Tal y como Tojo Thatchenkery afirma, aprenderás a *“Ver el Roble en la Bellota”*, **descubriendo y potenciando las habilidades**, explícitas e implícitas, de los integrantes **de un equipo**, y con ello, **su motivación, dedicación, implicación y efectividad**.

A través de **3 pasos perfectamente estructurados** y sencillos de aplicar, podrás incorporar las técnicas mentales que permiten que Google y otras empresas hayan superado cotas inimaginables, con altos grados de permanencia, evitando la rotación y logrando elevadísimos porcentajes de rendimiento, efectividad y motivación. Aprendiendo a **gobernar tu Inteligencia Apiciativa**, lograrás descifrar y utilizar ese proceso mental que permitió a personas como Steve Jobs, Larry Page o Henry Ford, llevar a sus empresas hasta donde han llegado.

**Duplica la efectividad y los resultados** de los proyectos, conecta con la gente de manera única, y consigue un **mayor rendimiento profesional**, y todo a través de un mejor y más motivador entorno de trabajo.



# Inteligencia Apreciativa

Consigue un Equipo Único y Motivado

## Formador

MARCOS SANTOS LÓPEZ

Formador, Coach y Capacitador de emprendedores, empresarios y entornos comerciales, con más de 10 años de experiencia en dirección, gestión y capacitación de directivos y empleados, en entornos de trabajo complejos.

Especialista en trabajo con personas y con empresarios, cuya mentalidad y espíritu sean de búsqueda del cambio.

Su lema: "Si quieres cambiar, ya has cambiado".



## Objetivos

- Aprender los **fundamentos de la Inteligencia Apreciativa**.
- Conocer, **aplicar** y potenciar la **Inteligencia Apreciativa** en equipos de trabajo.
- **Incorporar la Inteligencia Apreciativa** en las competencias propias y del personal.
- **Comunicar como los grandes líderes** para conectar con los compañeros.
- Aprender a **sacar el máximo rendimiento** de los **recursos ya existentes**.
- **Utilizar** con eficacia la **Inteligencia Apreciativa dentro de la empresa**.

## Dirigido a:

- Gerentes, Directivos, Responsables de Recursos Humanos y, en definitiva, a todos aquellos profesionales que tengan personal a su cargo.



## Programa

### JORNADA 1 (8 horas)

- **Qué es y cómo funciona la Inteligencia Apreciativa.** Las 3 R de la Inteligencia Apreciativa: **Re**-encuadre del presente, **Re**saltar lo mejor, **Re**-crear el futuro.
- **De la Semántica General de Korzybski al Lenguaje Apreciativo:** La importancia del lenguaje y la comunicación. La Comunicación Apreciativa.
- **Ejemplos de Inteligencia Apreciativa.** Muestra de personas y equipos que han utilizado su Inteligencia Apreciativa con gran éxito. Aprender a modelar la Inteligencia Apreciativa
- **Re-encuadre apreciativo de las situaciones.** Poner el foco de atención en aquello que permitirá obtener grandes resultados. Orientación Soluciones Vs Orientación problemas.
- **Reconocer el potencial propio, de otros y de las circunstancias.** Usar la Inteligencia Apreciativa para sacar el máximo rendimiento a nosotros y nuestro entorno.
- **Re-Crear el futuro desde el presente apreciativo.** Formular y lograr objetivos ambiciosos, posibles, diferentes y motivadores.
- **Las 4 cualidades de la Persona Apreciativa:** Persistencia, Convicción/ Responsabilidad, Tolerancia a la Incertidumbre, Resiliencia.



## Programa

- **El “Por Qué Marketing” y el “Círculo de Oro”.** Aprender a mover y vender nuestro proyecto desde las emociones y no desde sus características técnicas. Saber relacionar nuestra empresa con nuestras motivaciones como medio para conectar de manera única con nuestros potenciales clientes.
- **Cómo funciona nuestro cerebro con la Inteligencia Apiciativa.** Claves de la neurociencia para entender el funcionamiento de nuestro cerebro y conocer las repercusiones físicas y emocionales de la Inteligencia Apiciativa.
- **La visión Sistémica y la visión Construccinista.** La teoría de sistemas aplicada al mundo empresarial. Funcionamiento, crecimiento y organización de la empresa como un sistema donde todo se ejerce influencia entre sí.
- **Traca Final.** Aplicación en un plan personal de todo lo aprendido.

### NOTA:

Todo el programa se desarrolla con una metodología eminentemente **práctica y dinámica**, promoviendo una alta participación de los asistentes al mismo.

Desde el primer momento se están **“tangibilizando” y ejercitando las habilidades** necesarias para desarrollar Inteligencia Apiciativa, así como utilizando **herramientas** que permiten “llevar al terreno” la materia impartida.

En todos y cada uno de los puntos que figuran en el Programa se realiza, al menos, una dinámica, role play o trabajo en grupo/s, de manera que el aprendizaje sea siempre **100% experiencial**.