

## PROGRAMA INTELIGENCIA COMERCIAL

### **LO RACIONAL: EL CEREBRO**

- NOS ENGAÑA
- LÍMITES DE LA RAZÓN
- FACTORES DETERMINANTES
- DESAPRENDIZAJE
- PRINCIPIO DE INCERTIDUMBRE

### **LO IRRACIONAL: INTELIGENCIA EMOCIONAL**

- IE-MÓMETRO
- MOMENTOS IEMOCIONALES
- FACTORES DETERMINANTES
- CONEXIONES “LO RACIONAL VS LO IRRACIONAL”

### **LO CONDUCTUAL: COMPORTAMIENTO**

- NORMAS Y REGLAS FRENTE A VALORES
- CREATIVIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA
- HÁBITOS Y ANCLAS
- AL LÍMITE: LO IMPOSIBLE
- CONEXIONES “LO RACIONAL VS LO IRRACIONAL”

### **CONFIANZA Y REPUTACIÓN**

- REVOLUCIÓN DE LAS TIC Y LAS REDES SOCIALES
- LA “CURVA” DE LA CONFIANZA
- SU FÓRMULA
- ORIGEN FISIOLÓGICO: LA OXITOCINA
- EL ATAJO DE LA AMÍGDALA

**COMUNICACIÓN Y LENGUAJE**

- INTELIGENCIA SOCIAL
- 3 ELEMENTOS Y 3 FACTORES
- COMUNICANDO IDEAS
- COMUNICANDO EMOCIONES
- LENGUAJE EMOCIONAL

**MOTIVACIÓN Y RESILIENCIA**

- FASES
- NECESIDADES INSATISFECHAS
- TU ENEMIGO INTERIOR
- PROACTIVIDAD
- EL MENTOR “IMAGINARIO”

**RESUMEN Y CIERRE**

- “LAS MENINAS” DE VELÁZQUEZ

