

Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

00.06.03.01.01

| Unidad didáctica | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|------------------------------------|----------|---------|
| Unidad 1 | Introducción a la conducta verbal | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 2 | Lenguaje y cerebro | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 3 | El razonamiento humano | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 4 | La narración (Storytelling) | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 5 | Pensamiento y lenguaje | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 6 | Argumentar | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 7 | Fundamentos lenguaje como conducta | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 8 | Analogías del lenguaje | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 9 | Emoción y lenguaje | 10,00 % | 440,00 |
| Unidad 10 | El marco del lenguaje | 10,00 % | 440,00 |
| Duración del seminario en horas | 80 | 100,00 % | 4400,00 |
| Descanso en minutos | 400 | Reales | 73,33 |



INGENIERIA
DE CONDUCTA

[Solicita más información](#)

Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 1ª

Introducción a la conducta verbal

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|------------------------------------|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Negociar | El signo como referente | 5,00 % | 22,00 |
| La influencia | La triada del signo | 10,00 % | 44,00 |
| La conducta humana | La semántica | 10,00 % | 44,00 |
| Neuro | La pragmática | 10,00 % | 44,00 |
| Neuro Negociación™ | El sentido del lenguaje | 10,00 % | 44,00 |
| Estructura de la NN™ | La comunicación paradójica | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 2ª

Lenguaje y cerebro

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Causa - efecto | Redes neuronales distributivas | 5,00 % | 22,00 |
| TGS | Ecolecto, sociolecto, idiolecto | 10,00 % | 44,00 |
| La TGS en las ciencias | El lenguaje como estructura procedimental | 10,00 % | 44,00 |
| Un ser Bio-Psico-Social | Sistema de triple respuesta | 10,00 % | 44,00 |
| Homeostasis | El lenguaje genérico | 10,00 % | 44,00 |
| Teoría del caos | Efecto bouba/kiki | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 3ª

El razonamiento humano

| Materia | Contenido | % | Min. |
|-----------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| El cerebro humano | Los juicios como parte del razonamiento | 5,00 % | 22,00 |
| Consciente/Inconsciente | La generalización | 10,00 % | 44,00 |
| La mente | La unidad de la inducción | 10,00 % | 44,00 |
| Procesos mentales básicos | La inferencia como razonamiento | 10,00 % | 44,00 |
| Procesos mentales superiores | Cómo se comprende el mundo | 10,00 % | 44,00 |
| Principios de la gestión | Crear la estructura | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas 8 | | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos 40 | | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 4ª

La narración (Storytelling)

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Comunicar | La creación del mensaje | 5,00 % | 22,00 |
| Innato o adquirido | El trance consciente | 10,00 % | 44,00 |
| Conducta | El lenguaje como instrumento de enfoque | 10,00 % | 44,00 |
| Unidades de la conducta | Crear una estructura lógica | 10,00 % | 44,00 |
| Funcionalidad de la conducta | La unión correcta de premisas | 10,00 % | 44,00 |
| El tercer nivel | Montar una narración | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 5ª

Pensamiento y lenguaje

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Las relaciones humanas | Teorías | 5,00 % | 22,00 |
| Lo innato | La carga mental (esfuerzo) cuando pensamos | 10,00 % | 44,00 |
| Rasgos fuente | Los heurísticos, sesgos cognitivos y automatismos | 10,00 % | 44,00 |
| La persona | Pensamientos limitantes | 10,00 % | 44,00 |
| CEN | Higiene mental | 10,00 % | 44,00 |
| Gestión de personas | El pensamiento como creador de la realidad | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 6ª

Argumentar

| Materia | Contenido | % | Min. |
|-----------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| La negociación de Harvard | Modelo Toulmin | 5,00 % | 22,00 |
| Pilares de Harvard | La herramienta para asegurar el argumento | 10,00 % | 44,00 |
| Las alternativas | Analizar estructura no contenido | 10,00 % | 44,00 |
| Fases de la negociación | El argumento que parece correcto | 10,00 % | 44,00 |
| Negociaciones Faustianas | El punto de vista al argumentar | 10,00 % | 44,00 |
| Negociación vs conflicto | Rechazar la validez de un argumento | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas 8 | | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos 40 | | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 7^a

Fundamentos lenguaje como conducta

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|---|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Las palabras son conducta | Los eventos privados | 5,00 % | 22,00 |
| La aprensión simple | La relación con el ambiente | 10,00 % | 44,00 |
| La proposición | La conducta es lenguaje | 10,00 % | 44,00 |
| El razonamiento | Las diferentes conductas verbales | 10,00 % | 44,00 |
| El argumento | Reglas y contingencias | 10,00 % | 44,00 |
| La dialéctica | Analizar a partir de la conducta verbal | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 8ª

Analogías del lenguaje

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------|-------------------------------------|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Los signos | Cómo se relacionan conceptos | 5,00 % | 22,00 |
| La Semiótica | La relación automática de conceptos | 10,00 % | 44,00 |
| El estudio de kinésica | Lo analogo vs lo igual | 10,00 % | 44,00 |
| Posturas, expresiones y gestos | La analogía como lenguaje universal | 10,00 % | 44,00 |
| La Proxémica | El lenguaje metafórico | 10,00 % | 44,00 |
| La mentira | La conceptualización de la metáfora | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas | 8 | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos | 40 | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 9ª

Emoción y lenguaje

| Materia | Contenido | % | Min. |
|---------------------------------------|---------------------------------------|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Para qué comunicamos | Las necesidades cognitivas | 5,00 % | 22,00 |
| Corax de Siracusa | La competencia y la emoción | 10,00 % | 44,00 |
| Aristóteles y el árbol de la retórica | La emoción en el lenguaje | 10,00 % | 44,00 |
| La teoría de la imagen | Teoría de Probabilidad de Elaboración | 10,00 % | 44,00 |
| El ELM | El discurso emocional | 10,00 % | 44,00 |
| Persuadir al cerebro | La emoción como factor de influencia | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas 8 | | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos 40 | | Reales | 7,33 |



Desarrollo Higher Training en Conducta Verbal

Unidad 10^a

El marco del lenguaje

| Materia | Contenido | % | Min. |
|-----------------------------------|------------------------------------|----------|--------|
| Introducción | Introducción a la unidad didáctica | 5,00 % | 22,00 |
| Los cheklist | El lenguaje es conducta | 5,00 % | 22,00 |
| El proceso de negociar | Lenguaje, pensamiento, conducta | 10,00 % | 44,00 |
| Lo importante es la experiencia | El estudio del pensamiento | 10,00 % | 44,00 |
| La negociación formal | El lenguaje lógico y axiomas | 10,00 % | 44,00 |
| La negociación informal | Narrativa y conducta | 10,00 % | 44,00 |
| El secreto esta en la práctica | Creación de una estructura | 10,00 % | 44,00 |
| Práctica | Práctica de la unidad didáctica | 40,00 % | 176,00 |
| Duración del seminario en horas 8 | | 100,00 % | 440,00 |
| Descanso en minutos 40 | | Reales | 7,33 |

