



Diplomado en Neurociencias Aplicadas a la Gestión y la Economía Modalidad Virtual - Cohorte 9

1. Fundamentación:

Cada momento de la historia tiene particularidades que le son propias, las de nuestro siglo están centradas en el desarrollo de competencias cognitivas que permitan comprender y planificar estrategias en escenarios sistémicos de alta complejidad, que faciliten el crecimiento equilibrado y respetuoso de las organizaciones.

Frente a esta nueva era, sus integrantes, más que nunca antes, además de su conocimiento de rutinas, entorno y procesos, deben desarrollar las competencias cognitivas que les permitan ser inspiradores de personas, capaces de alinearles tras una visión común en el ejercicio real del Liderazgo Estratégico conformando equipos de trabajo efectivos, eficientes y de alto impacto social.

Adicionalmente, las organizaciones necesitan entender mejor el cerebro decisor de sus públicos relevantes (clientes, proveedores, etc.), a los fines de calibrar más finamente sus planificaciones estratégicas y modelos de acción.

Desde esta perspectiva, la neurociencia es una disciplina que se ocupa de estudiar, desde un punto de vista inter, multi y transdisciplinario, la estructura y la organización funcional del sistema nervioso (particularmente del cerebro). Por tal razón, su estudio y conocimiento se hace imprescindible para cualquier individuo que pretenda desde la esfera personal y/o profesional desarrollar competencias cognitivas que permitan implementar estrategias de alto impacto para lograr beneficios individuales, empresariales, sociales y económicos entre otros tantos.

En los últimos veinte años, esta disciplina ha tomado un notable auge como disciplina de frontera del conocimiento, fundamentalmente debido al avance de la tecnología para el estudio cerebral, lo que ha permitido incrementar su grado de aplicabilidad en aspectos cotidianos de la vida.

El diplomado aquí propuesto apunta a la divulgación y enseñanza de tópicos de actualidad en Neurociencias para el Liderazgo Estratégico, Neuroeconomía, Neurociencia del Consumidor, Neuroaprendizaje Organizacional, entre otros.



2. Objetivos:

Generales

- Brindar al asistente los conocimientos básicos de la neurociencia en general, partiendo de conceptos estructurales y fisiológicos del funcionamiento cerebral, tanto en tareas simples como complejas.
- Aplicar e intensificar dichos conocimientos a la Gestión Organizacional Competitiva, al Cambio Organizacional Evolutivo y a la Economía de las Organizaciones.
- Aportar conocimientos interdisciplinarios a fin de enriquecer los modelos y estilos paradigmáticos que determinan las estrategias cotidianas de desempeño individual y colectivo en los distintos sistemas de interrelación humana, priorizando las organizaciones empresariales.
- Detallar los procesos neuro para la toma de decisiones económicas, abarcando desde la biología molecular hasta los estudios cognitivos y de neuro-imagen estructural y funcional, indispensables para entender la ciencia del cerebro, su funcionamiento y su potencial a la hora de generar conductas decisorias propias y ajenas.

Específicos

- Conocer y comprender los distintos niveles de competencias cognitivas que somos capaces de desarrollar como especie.
- Entrenar las funciones cognitivas superiores y entenderlas, a nivel toma de decisiones, para el desarrollo personal y organizacional.
- Desarrollar competencias cognitivas evolutivas que permitan trabajar en escenarios de alta complejidad con eficiencia y abordando el crecimiento sostenido de nuestros colaboradores.
- Comprender y entrenar las formas de enriquecer nuestros modelos de pensamiento estratégico.
- Comprender y entrenar las distintas formas de incentivar una creatividad operativa y eficiente.
- Conocer los distintos núcleos cerebrales distribuidos en nuestro cuerpo.
- Comprender los modos de evitar rutinas poco productivas.
- Reemplazar modelos conductuales adictivos de deterioro por otros superadores.
- Desarrollar competencias básicas en Neuroeconomía y Neurociencia del Consumidor, para aplicar de forma directa en las organizaciones.
- Comprender el funcionamiento neurocerebral que aplica a la forma y manera en que habitualmente decidimos.
- Superar las estrategias habituales de decisión por otras basadas en la comprensión de nuestro cerebro.



-
- Comprender y entrenar en modificaciones a nuestro funcionamiento fisiológico en las valoraciones cotidianas y mapas mentales.
- Desarrollar un programa de comunicación de alta efectividad aplicable al desempeño de cada asistente.
- Entrenar competencias sistémicas de pensamiento.

3. Dirección:

Director de Programa: Roberto Bataller, Ph.D.

4. Destinatarios:

El curso se encuentra dirigido a:

- **Directores de empresa y mandos medios, profesionales consultores de empresas, profesionales del sector público, docentes en ciencias económicas y estudiantes avanzados de carreras relacionadas con las organizaciones**, tanto públicas como privadas.
- Público en general sin titulación superior, que justifique su admisión acreditando pertinencia de la formación para su desempeño laboral actual o potencial.

5. Certificación a otorgar:

Quienes aprueben la totalidad de las obligaciones curriculares del Diplomado obtendrán el título de: **“Diplomado en Neurociencias Aplicadas a la Gestión y la Economía”** otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo a través de Certificado firmado por su Decana y Secretario de Postgrado e Investigación.

Para acceder a Certificación de Cursado, se deberá cumplir con una asistencia mínima a 11 (once) de las 13 (trece) jornadas de trabajo.

6. Modalidad de cursado:

Trece (13) Sesiones de Módulos presenciales bajo modalidad de trabajo virtual a desarrollar los días Jueves de 18,00 a 21,00 hs (total 39 horas) y Trabajo prácticos y materiales a presentar de modo virtual por los cursantes (48 hs).
Carga horaria total 87 horas.

Cupo: el cupo mínimo será de 20 asistentes.



7. Propuesta curricular y carga horaria:

La propuesta curricular estará basada en clases teórico-práctico mayoritariamente presenciales (si bien hay algunas virtuales) por módulos, una vez por semana.

- Todas las actividades se fundamentan en programas de entrenamientos continuos y análisis de casos y situaciones prácticas para permitir una inmediata implementación de los temas abordados a la actividad laboral cotidiana.
- Utilización de técnicas de dinámica de grupo, con participación activa de los asistentes. Se realizará ejercitación específica de cada uno de los temas del programa.
- El desarrollo del programa planteado será útil, accesible, dinámico y eminentemente práctico.
- Discusión interactiva de eventos reales relacionados con las distintas temáticas de la capacitación, propiciando la toma de decisiones de los participantes.
- Desarrollo de Trabajos en Equipo, potenciando la resolución cooperativa de situaciones de aprendizaje.
- Participación activa del asistente, enriqueciendo el proceso de aprendizaje, con las experiencias propias de los asistentes.

La carga horaria total será de 84 horas a distribuirse de la siguiente forma:

- 39 hs. presenciales online divididas en 13 módulos de 3,00 horas cada uno.
- 48 hs. no presenciales de entrenamiento individual y/o trabajos on line.



DESCRIPCIÓN MÓDULOS DIPLOMADO EN NEUROCIENCIAS APLICADAS AÑO 2021

Modalidad 100% VIRTUAL – COHORTE INICIO MARZO

Módulo	Docente	Tema	Fecha	Hora
1	Roberto Bataller PhD	Competencias Cognitivas (1)		18 hs a 21 hs
2	Lic. Y Prof. Daniel Aruani	Gestión Eficiente de las Emociones		18 hs a 21 hs
3	Cont. Prof. Oscar Niemetz	PNL y Def. de objetivos (1)		18 hs a 21 hs
4	Lic. y Profs. Ishwara y Laksmi Devi	Creatividad(1) y Ciencias Contemplación		18 hs a 21 hs
5	Roberto Bataller PhD	Competencias Cognitivas (II)		18 hs a 21 hs
6	Lic. MBA Sebastian Laza	Neuroeconomía		18 hs a 21 hs
7	Cont. Prof. Oscar Niemetz	PNL y Def. de objetivos (II)		18 hs a 21 hs
8	Prof. Dr. Luis Sananes	Neuro alimentación		18 hs a 21 hs
	Dra. Ma. Josefina Tavano	Nc. Aplicadas al Derecho		
9	Ing. MBA Rolando Santoni	Negociación Neuro relacional		18 hs a 21 hs
10	Lic. y Prof. Ishwara	Creatividad(II)		18 hs a 21 hs
11	Prof. Dr. Alberto Recabarren	Neuro y Fisiología del Estrés		18 hs a 21 hs
12	Roberto Bataller PhD y Prof O. Aruani	Creencias y estilos de Gestión		18 hs a 21 hs



8. Cuerpo docente:

ROBERTO BATALLER PHD – DIRECTOR GENERAL DEL DIPLOMADO Y DEL INSTITUTO LATINOAMERICANO DE NEUROCIENCIAS APLICADAS



Licenciado en Psicología, Universidad del Aconcagua - Facultad de Psicología.

Doctorado y post Doctorado Ph.D. Universidad de Ámsterdam. Holanda, en Neurociencias aplicadas al pensamiento estratégico y liderazgo efectivo.

Especialización en Psicoanálisis.

Especialización en Técnicas de Programación Neuro Lingüística.

Especialización sobre manejo de situación de Stress y Altos niveles de Tensión en organizaciones, realizado con el Profesor Dr. Hans Basler de la Universidad de Bön.

Consultor internacional en Liderazgo y Estrategia

empresarial; en los últimos veinte años ha dictado más de 400 cursos en Latinoamérica, orientados a actividades

In Company o en el marco de formaciones ejecutivas, maestrías internacionales, carreras de grado y post grado universitario. De modo paralelo ha desarrollado una extensa carrera de Coach para más de 150 empresas nacionales e internacionales.

En el área de Consultoría Estratégica, ha prestado servicios de esta naturaleza a más de 200 empresas a nivel nacional e internacional.

Director Ejecutivo de RB y Asociados, consultora internacional de estrategias corporativas.

Actualmente es Director del Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas.

Co autor del libro Management para un nuevo siglo de Editorial Pearsons.

2007

Autor del libro Liderando Paradigma editorial Zeta Editores. 2010

MBA LIC. SEBASTIÁN LAZA



Licenciado en Economía, Universidad Nacional de Cuyo. Egresado con mención de "Alumno Distinguido".

Magíster en Administración de Negocios (M.B.A) por la Universidad Tecnológica Nacional de Mendoza.

Especialista en Ingeniería Gerencial.

Profesor de grado universitario en Economía de la Universidad Nacional de Cuyo.



Consultor full time de empresas nacionales.

Ha realizado numerosos cursos y post grados en Economía y Negocios.

De forma paralela a su actividad de consultor, en el año 2007 aprueba el Post Grado en Neurociencias Cognitivas Organizacionales en la Universidad Nacional de La Plata. A partir de esto, ha desarrollado a la fecha numerosos trabajos de investigación sobre Neurociencias aplicadas a la Economía (Neuroeconomía). Destacado columnista y consultor económico de los principales diarios y radios locales.

Autor del libro Neuroeconomía, Racionalidad y Epistemología (2015).

Autor del libro Neuroeconomía (2016). Ambos en formato e-book.

PROF. DR. LUIS SANANES



Médico. Especialista en Cirugía Plástica, Estética y Reparadora.

Director creador del Programa Alimentación Fisiológica Neurocerebral. Facultad de Ciencias Médicas. Universidad Nacional del Aconcagua.

Docente de post grado en la formación de especialistas en Nutrición fisiológica a nivel internacional.

Jefe de Trabajos Prácticos. Cátedra de Cirugía.

Facultad de Ciencias Médicas. Universidad Nacional de Cuyo.

Paralelo a su rol clínico, en los últimos 15 años se ha desempeñado como docente y expositor internacional en Programas de Alimentación fisiológica cerebral en Jornadas, Congresos Nacionales e Internacionales y formación de Post Grado.

Miembro activo de la Asociación Médica Argentina A.M.A.

Director de la Clínica Sananes de Cirugía Plástica y Estética.

Autor del libro Alimentación Fisiológica. Distal Editora. Bs. As. 2006.

Autor del libro Secretos Claves y Recetas de Alimentación Fisiológica. AKADIA Editora. Bs. As. 2008.



LICENCIADO Y PROFESOR OSVALDO ARUANI



Licenciado en Psicología, Universidad de Mendoza.
Posgraduado en Psicología Laboral, Organizacional e Industrial por la Universidad Nacional de Cuyo.
Postulado en Psicología Organizacional por la Fundación Universitas.
Diplomado en Neurociencias Aplicadas a la Gestión y a la Economía por el Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas. Docente de Psicología Motivacional, Psicología Organizacional, Selección de Personal, Ética Profesional. Docente con reconocimiento académico del decanato en el seminario de ingreso a la Universidad Tecnológica Nacional.
Coordinador y Docente de Neuropsicoemociones del Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas.

M.B.A. INGENIERO ROLANDO SANTONI



Executive M.B.A. con orientación en Marketing (Universidad Francisco Vitoria, Madrid).
MBA Magister (ICDA, Universidad Católica de Córdoba, Argentina).
Ingeniero Industrial (Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Cuyo, Argentina).
Diplomado en Administración Estratégica de Servicios (Universidad Adolfo Ibáñez, Chile).
Workshop Proyecto de Negociación de Harvard (CMI, fcia de la Universidad de Harvard).
Post-grado en "Dirección Estratégica para Empresas de Servicios". Universidad Adolfo Ibáñez. Chile

Gerente General y Comercial de empresas de productos y servicios (Mapfre, DHL, Federal Mogul, Coca-Cola, ICSA, Triunfo, ADEN).

Docente en Argentina y Latinoamérica de Marketing, Dirección Comercial, Key Account Management, Ventas Personales, Canales de Ventas, Negociación: teoría y taller, Plan de Marketing, Marketing Relacional.

Capacitación "In Company" en: Diario Los Andes, Mendoza, Diario El Universo, Ecuador; Shell, Chile; Banco de Santa Cruz, Bolivia; Hotel Swissotel, Ecuador; Unilever, Guatemala; Motta SA, Panamá; Promendoza; OSDE; Bodega Familia Zuccardi; Laffort Argentina; Tarjeta Nevada; Personal, Argentina; entre otras.



Co-Autor del libro "Dirección Estratégica de Venta Profesional", Ed. Prentice Hall y autor de artículos publicados en revistas especializadas de marketing.
Consultor Internacional Senior de Empresas en Áreas Comerciales.

CONTADOR Y PROFESOR OSCAR PABLO NIEMETZ

Contador Público Nacional
Posgrado en competencias
OIT-Turín, Italia
Coach Psicológico Integral-
Mendoza
Coach de Equipos:
(MindfulQuest- Universidad
Practioner en Programación
Quantum (MindfulQuest-
California)
Director Sede Valle de Uco-
Desempeño en el sector
coordinador de equipos



en el aprendizaje y la evaluación:
Fundación Empowerment,
Fundación Quantum
de Palo Alto, California)
Neuro Lingüística Fundación
Universidad de Palo Alto,
ITU-Uncuyo
privado y público como coach y

LICENCIADO Y PROFESOR MAURICIO GONZALEZ - ISHWARA

Licenciado en Comunicación Social de la Universidad Javeriana de Bogotá (Colombia). Cuenta con una especialización en producción editorial y multimedial de la misma universidad. Cursó programas de posgrado en Corrección de Estilo y



Gramática; Docencia para la Educación Superior, y Programación Neurolingüística. Adicionalmente, ha realizado estudios complementarios en filosofía, teología, literatura latinoamericana, Teoría U y teorías de la complejidad.

Facilitador, conferencista, escritor y editor. Director de Proyectos de la organización internacional New Future Society. Diseñador de experiencias de aprendizaje profundo. Director del portalHojas de Inspiración. Cocreator de la iniciativa ciudadana de meditación #MEME Maratón de la Calma (con presencia en 15 países) y del proyecto de inspiración Deleite Profundo. Codiseñó la épica y recorrido de actividades del

Encuentro Global +B, organizado por Sistema B Internacional (Mendoza, 2019).



PROF. CDOR. FÉLIX

OSVALDO RAÚL ARUANI



Contador Público Nacional y Perito Partidor,
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad
Nacional de Cuyo

Posgrado de Especialista en Sindicatura Concursal
y Entes en Insolvencia. Facultad de Ciencias
Económicas, Universidad Nacional de Cuyo.

Diplomado en Neurociencias Aplicadas a la Gestión
y a la Economía. Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad Nacional de Cuyo.

Actividad Laboral

Profesor de grado Derecho Concursal (Concursos y
Quiebras) en Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad Nacional de Cuyo, por 43 años.

En paralelo a su rol como Docente Universitario, en los últimos 32 años se ha desempeñado como Director del Estudio Aruani & Asociados, consultores de empresas, asociaciones y organizaciones civiles, comerciales y de servicios.

En paralelo a su rol precedente, en los últimos 30 años se ha desempeñado como Consultor de empresas en situaciones de crisis y vías alternativas de saneamiento económico y financiero.

En paralelo a su rol precedente, en los últimos 26 años se ha desempeñado como Consultor de Síndicos Concursales en empresas en estado de cesación de pagos. Elaboración de Informes y dictámenes en situaciones de Concursos Preventivos. Proyectos de distribución de fondos en situaciones de Quiebra.



ANEXO

DETALLE DE COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Cumpliendo con los requerimientos de formación imperantes a nivel internacional en materia de desarrollo de Competencias, damos a continuación un detalle de las competencias a relevar, entrenar, cualificar y/o desarrollar durante el dictado del presente Diplomado.

Se presentan a continuación, las trece competencias que aparecen con mayor frecuencia entre más de una veintena de Planes de Estudios y/o Diplomados en instituciones universitarias revisadas a nivel internacional. Estas trece competencias se muestran, de mayor a menor frecuencia de aparición, en las listas analizadas:

1. Comunicación escrita efectiva y síntesis de resultados.
2. Comunicación y presentación oral efectiva.
3. Utilización de las tecnologías de la información y comunicación.
4. Gestión de la información (tratamiento y manejo de la información).
5. Trabajo en equipo.
6. Resolución de problemas complejos de modo eficiente e integrador
7. Aprender a aprender. Plasticidad cognitiva.
8. Interacción social constructiva y duradera.
9. Aprendizaje y trabajo colaborativo.
10. Confianza en uno mismo vs. Idealización de la propia persona.
11. Gestión del tiempo.
12. Sentido ético (ética, compromiso ético).
13. Toma de decisiones (capacidad de juicio).

El presente Diplomado trabaja sobre el desarrollo de competencias denominadas genéricas o transversales que permiten su utilización tanto en marcos operativos cuanto en planteos a nivel estratégico en la gestión eficiente. Dichas competencias se plantean en tres grupos o categorías:

- a- Competencias Instrumentales
- b- Competencias Interpersonales
- c- Competencias Sistémicas

INSTRUMENTALES	COGNITIVAS	PENSAMIENTO ANALÍTICO, REFLEXIVO, LÓGICO Y CRÍTICO
-----------------------	-------------------	---



	METODOLÓGICAS	GESTIÓN DEL TIEMPO, RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS, TOMA DE DECISIONES, PLANIFICACIÓN
	TECNOLÓGICAS	CRITERIO PARA EL USO DE LAS TICS, UTILIZACIÓN DE BASE DE DATOS
	LINGÜÍSTICAS	COMUNICACIÓN VERBAL EFECTIVA Y COMUNICACIÓN ESCRITA EFICIENTE
	INDIVIDUALES	AUTOMOTIVACIÓN, ADAPTACIÓN AL CAMBIO, RESILIENCIA
INTERPERSONALES	SOCIALES	TRABAJO COLABORATIVO Y EN EQUIPO, TRATAMIENTO Y NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS, DISEÑO DE GRUPOS Y EQUIPOS DE TRABAJO
	ORGANIZACIÓN	GESTIÓN POR OBJETIVOS, GESTIÓN POR PROYECTOS Y ORIENTACIÓN A LA MEJORA CONTÍNUA
SISTEMICAS	PROACTIVIDAD	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, PERSEVERANCIA E INICIATIVA
	LIDERAZGO	GENERACIÓN DE LÍDERES Y EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO, EFICIENCIA Y ORIENTACIÓN AL LOGRO