



PROPUESTA TÉCNICO-COMERCIAL Y PLAN MAESTRO CURRICULAR

Entrenamiento Integral en Neurocomunicación y Comunicación Estratégica

Desarrollo de competencias procedimentales basadas en neurociencia aplicadas a la negociación de alta complejidad, persuasión comercial, liderazgo transformacional y des-escalamiento de crisis organizacionales.

PREPARADO PARA: Socios, Directivos y Clientes Estratégicos

ESTATUS DEL DOCUMENTO: Anexo Técnico Definitivo - Marco de Control de Entregables

FECHA DE EMISIÓN: Agosto de 2026 (Vigencia de 30 días calendario)

ESTRUCTURA CURRICULAR: Estructura Académica Unificada (Mapeo de mapamental.docx)



1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO Y EL GRAN DESAFÍO DE NEGOCIO

El mayor cuello de botella en el crecimiento de las organizaciones y en el desarrollo de las personas radica en la dificultad para establecer una comunicación verdaderamente eficiente con los demás. Tradicionalmente considerada como una 'habilidad blanda' genérica, la comunicación estratégica es en realidad el pilar más determinante para el éxito competitivo de las empresas. La incomprensión de las dinámicas relacionales cuesta contratos, desgasta el clima organizacional y estanca las negociaciones clave. Frente a este obstáculo, el modelo de Neurocomunicación de Neuro Training Colombia S.A.S. no propone un recetario de frases prefabricadas ni técnicas de manipulación superficial. Por el contrario, se fundamenta en la Conexión Consciente e Inconsciente, promoviendo una sintonía neurobiológica genuina entre los cerebros de los interlocutores para generar confianza cooperativa de forma natural y duradera.

Desafíos de Negocio y Pérdidas de Productividad Organizacional (Dolores de Negocio B2B):

Para fundamentar la necesidad corporativa de este entrenamiento ante las áreas de compras, gestión humana y vicepresidencias comerciales, se integran de forma explícita las métricas sobre ineficiencia en negociación, pérdidas de tiempo operativo y desgaste del clima que merman la rentabilidad de las empresas:

- **Fuga de Margen por Negociación Ineficiente (Dolor Comercial):** Los equipos comerciales abordan los acuerdos desde una intuición reactiva, cayendo en el regateo distributivo (suma cero) y concediendo descuentos o condiciones prematuras. Esto cuesta margen real y debilita la rentabilidad por falta de una metodología basada en el Método Harvard y la preparación BATNA/ZOPA.
- **Desperdicio de Tiempo y Downtime Operativo (Dolor de Productividad):** Reuniones eternas, circulares y conflictivas donde los líderes y colaboradores suben la escala de inferencia de forma reactiva, asumiendo intenciones y generando fricción. Esto se traduce en cientos de horas productivas desperdiciadas y retrasos sistemáticos en la ejecución de proyectos clave de la compañía.
- **Fricción y Desgaste del Clima Laboral (Dolor de Gestión Humana):** Líderes que carecen de herramientas para entregar retroalimentación de manera asertiva, activando la alarma amigdalina y el sistema de alerta de sus colaboradores. Esto resulta en un incremento en la rotación de talento clave y desmotivación en los equipos debido a un clima relacional desgastado.



- **Pérdida de Clientes por Escaladas Emocionales (Dolor de Servicio y Crisis):** Incapacidad de los representantes de atención para des-escalar de forma neurobiológica a clientes alterados o gestionar crisis de reputación de manera estratégica. Esto provoca la pérdida de cuentas clave, demandas y crisis públicas que dañan el valor de la marca en el mercado.

La Síntesis Metacognitiva (El Cíncel de la Metacognición): El crecimiento real de un profesional no ocurre de forma pasiva; surge al confrontar la experiencia directa (los impactos sensoriales y emocionales de la interacción) con el saber acumulado a través de la reflexión consciente. La neurociencia denomina Metacognición a este motor de transformación humana que reconfigura nuestra identidad, madura nuestro criterio, altera los valores fundamentales y nos convierte en los arquitectos de decisiones estratégicas de alta eficiencia.

El Acervo Curricular que Respalda esta Propuesta: el programa no se sustenta en una lista aislada de técnicas, sino en un compendio sistemáticamente desglosado que alcanza 2.000 registros de contenido operativo, distribuidos en 45 técnicas de acción inmediata, 8 habilidades de preparación y diagnóstico, 6 marcos de estrategia de gobierno y 10 sesgos cognitivos auditados. Esta magnitud de acervo convierte a la propuesta en un sistema integral de alto impacto, cuya profundidad y trazabilidad resultan inusuales en el estándar de la industria de la capacitación ejecutiva.

2. LA CIENCIA COMO FUNDAMENTO: INGENIERÍA DE LA INTERACCIÓN

Cada herramienta del compendio cuenta con un riguroso sustento científico. Esto trasciende los tradicionales entrenamientos conductuales para entrar en el terreno de la ingeniería de la interacción humana, demostrando cómo cada estímulo verbal o gestual regula de forma medible la fisiología cerebral de las personas.

Evidencia fMRI (Lieberman et al., 2007): El acto sistemático de aplicar Etiquetado Emocional (Labeling) provoca una inhibición inmediata de la amígdala cerebral en hasta un 50% en cuestión de segundos, transfiriendo la activación a la corteza prefrontal ventromedial (CPFVM) y la ínsula anterior. Esto reduce los niveles de cortisol y adrenalina en el torrente del interlocutor, desactivando su sistema de alerta social y restaurando la capacidad de la corteza prefrontal dorsolateral (CPFDL) para procesar soluciones lógicas y negociar racionalmente.



Modulación de Sistemas Neuroquímicos y Fisiológicos del Compendio:

- **Oxitocina y Serotonina:** Estimuladas por la Empatía Táctica y la Escucha Activa Profunda, reducen el miedo social y activan el circuito de recompensa, consolidando una sensación de seguridad relacional.
- **Cortisol and Adrenalina:** Reguladas a la baja de forma inmediata al evitar preguntas defensivas con '¿Por qué?' y sustituirlas por preguntas calibradas de proceso con '¿Cómo?' o '¿Qué?'.
- **Ondas Theta y Alfa:** Sincronizadas entre ambos cerebros durante estados de alto rapport (acoplamiento interneuronal de ondas cerebrales), facilitando la cooperación y la reducción inconsciente del desacuerdo en la mesa.
- **Regulación Vagal:** Utilización de la Teoría Polivagal (Porges) para activar conscientemente el estado ventral vagal (seguridad y conexión social) mediante micro-posturas somáticas y respiración diafragmática para mantener el control ejecutivo bajo alta presión.

3. ARQUITECTURA CURRICULAR Y COMPLEMENTARIEDAD

De acuerdo con la estructura curricular original detallada en se establece una transición integrada entre el sustrato del programa de competencias e inteligencia de base y los módulos de interacción y calibración avanzada de Neurocomunicación:

3.1 El Entrenamiento en Competencias Básicas como Sustrato Somático y Límbico (NC-M1 & NC-M2)

Magnitud del Sustrato Académico: en el mapa maestro se registran 37 contenidos curriculares de los módulos NC-M1 a NC-M7 (competencias comportamentales, palancas de la mente creadora y canales, calibración y escucha, sintonía y reencuadres, metas y modelo de precisión, metamodelo e identidad), los cuales actúan como el terreno somático y límbico sobre el que opera cada activo persuasivo de las capas corporativas.

Es una aclaración técnica central que el "Entrenamiento en competencias Básicas" es una selección específica de contenidos complementarios destinados a preparar y 'limpiar' el terreno neurobiológico del estudiante antes de adentrarse en activos persuasivos avanzados:



NC-M1: Competencias Comportamentales Generales: Desarrollo de la observación activa, escucha, creatividad, flexibilidad conductual, capacidad de inspirar, diagnosticar, comunicar, consistencia, paciencia y proactividad. Estas competencias preparan la atención selectiva del alumno y activan la liberación de acetilcolina en su corteza prefrontal, capacitándolo para calibrar al cliente sin juicios.

NC-M2: Palancas, Mente Creadora y Canales: Comprensión del funcionamiento consciente e inconsciente (el Jefe), canales de representación (Visual, Auditivo, Sensorial - V-A-S), e input experiencial codificado en base a la dualidad Dolor/Temor vs. Amor/Ganancia.

El Loop de los Procesos Mentales: Se entrena el paso de un ciclo de escasez a un ciclo de abundancia, reconfigurando engramas y circuitos de enrutamiento mental limitantes. Este loop opera de forma recursiva:

Bucle de Carencia / Escasez	Bucle de Abundancia / Prosperidad
Pensamiento de Carencia → Emociones Negativas → Estrategias Mentales (buscar personas carentes) → Conductas improductivas → Resultados de Carencia (que realimentan el pensamiento de carencia).	Pensamiento de Abundancia → Emociones Bellas → Buscar personas prósperas y alineadas → Conductas Productivas → Resultados de Abundancia (que realimentan el pensamiento de abundancia).
Sustrato Biológico de Soporte: Teoría del Cerebro Triuno, engramas de carencia y virus mentales limitantes (ej. la metáfora bíblica del ojo de la aguja y el camello).	Sustrato Biológico de Soporte: Incorporación activa de las Creencias de la Excelencia (ej. 'no hay fracaso, solo resultados', 'yo soy responsable de mi mundo') y las Leyes del Sistema ('tu prosperidad solo crecerá hasta donde crezcas tú').

El 'Por Qué' de la Complementariedad: Sin este sustrato de autorregulación emocional y flexibilidad mental, el uso de las técnicas de la Capa 1 parecerá forzado, mecánico o manipulador ante el interlocutor. Las competencias básicas construyen la estructura neuronal que permite la apropiación natural, íntegra y de altísima efectividad de los activos de neurocomunicación central.

3.2 El Módulo Intermedio: Estructura del Pensamiento, Valores y Creencias (NC-M3 a NC-M7)

Módulos intermedios del mapa mental destinados a la calibración somática profunda, desarticulación de objeciones y alineación cognitiva relacional del participante:



Módulo Académico	Contenidos de mapamental.docx y Foco Pedagógico
NC-M3: Calibración y Escucha (Lo que dice el cuerpo)	Calibración de canales (Visual, Auditivo, Sensorial) y la Escalera de la Calibración. Escalera de la Escucha y cómo mejorarla. Axiomas Básicos de la Comunicación. Dispositivos de aula: Taller de Lectura de Fisiología y Taller en formato 'Bla bla bla'.
NC-M4: Sintonía y Reencuadres de la Crítica	Rapport, parafraseo y marcos de la PNL ('Como si...', 'Objetivo/Retroalimentación', 'Problema/Fracaso'). Técnicas de Reencuadre en 6 pasos, Perdón en 3 pasos y Anclajes. Ingeniería de la Oposición: Convertir Críticas en Preguntas, Convertir Críticos en Consejeros, el Truco Mágico Verbal y el Patrón de Intención.
NC-M5: Metas y Modelo de Precision	El Paquete Verbal y el Modelo de Precisión para diagnosticar situaciones. La Importancia de la Meta, fragmentación (chunking), tipos de razonamiento e isomorfismos. Jerarquía de Criterios y Valores para superar la resistencia interna a nuevos comportamientos.
NC-M6 & NC-M7: Metamodelo e Identidad	Metamodelo de Lenguaje, metacomunicación, Posiciones Perceptuales de la PNL y la Ventana de Johari para autodiagnóstico. Identificación del Poder de las Creencias, Sistemas de Creencias y metodologías de Transformación de Creencias Limitantes.

4. EL COMPENDIO DE ACTIVOS DE ACCIÓN (LAS 3 CAPAS CORPORATIVAS)

Para garantizar un control de ejecución infalible bajo el contrato comercial de capacitación, se detalla el listado sistemático de activos de comunicación basados en la evidencia:

Visión Global del Compendio: el acervo curricular constituye un ecosistema completo de entrenamiento en neurocomunicación, articulado en cuatro ejes de valor: la acción inmediata en el turno de habla, la preparación y el diagnóstico previo, la gobernanza estratégica de procesos de alta tensión y la auditoría del sesgo cognitivo. Con 2.000 fichas de contenido operativo interconectadas, la propuesta asegura una cobertura de extremo a extremo desde el autoconocimiento emocional hasta la ejecución en la mesa de negociación, garantizando trazabilidad didáctica y reproducibilidad de resultados en cualquier sector del negocio.



4.1 Capa 1: Técnicas de Acción Inmediata en el Turno de Habla (45 Activos)

Bloque de Técnicas	Activos de Acción e Ingeniería Relacional
Bloque I: Escucha Activa, Rapport y Validación Emocional	T1: Etiquetado Emocional (Labeling) (fMRI, -50% amígdala); T2: Evitar el '¿Por qué?' (sustituir por qué/cómo, reduce cortisol); T3: Mirroring (eco ascendente de 1-3 palabras, ondas gamma); T4: Empatía Táctica (Unión Temporoparietal/Oxitocina); T5: Escucha Activa Profunda (desactiva red DMN/rumiación); T6: Parafraseo (giro temporal superior/dopamina); T7: Sincronía Neuronal (ondas theta y alfa); T8: Escucha Ontológica (discriminar hechos vs juicios); T9: Detección de Línea Base (calibrar primeras conductas neutras); T10: Validación de Sentimientos sin Etiqueta (ínsula/seguridad).
Bloque II: Preguntas Estratégicas, Reformulación y Encuadres	T11: Prefacio Metacomunicativo (priming de seguridad); T12: Preguntas Calibradas (activación de CPFDL); T13: Preguntas Poderosas (coaching/ondas gamma); T14: Preguntas Circulares (teoría de la mente/UTP); T15: Pregunta de Cierre (Late-Night Question); T16: Resumen Parafraseado Acumulativo (cierre gestáltico/serotonina); T17: Eco Parafraseado Ascendente (pensamiento conceptual); T18: Reencuadre (Reframing) (CPFVM/Ochsner); T19: Encuadre Positivo (núcleo accumbens/Kahneman); T20: Encuadre Temporal (mitigación de descuento de tiempo); T21: Técnica del 'Sí, y...' (co-construcción); T22: Erradicación del 'Pero' (evitar alerta de conflicto cingulada).
Bloque III: Persuasión, Principios Cognitivos y Narrativa	T23: Auditoría de Acusaciones (inoculación psicológica); T24: Momento 'Es cierto' (validación relacional profunda/dopamina); T25: Técnica del 'Sí' Acumulativo (compromiso y consistencia); T26: El 'No' de Autonomía (reducir reactancia amigdalal); T27: Principio de Reciprocidad (ínsula/equidad social); T28: Principio de Prueba Social (atajo cognitivo/seguridad); T29: Principio de Escasez (arousal amígdala-accumbens); T30: Anclaje Comparativo (Benchmarks) (COF/estimación); T31: Storytelling (Zak/oxitocina/acoplamiento); T32: Metáforas y Analogías (corteza sensoriomotora); T33: Descubrimiento Accidental (semilla mental/Eureka); T34: Anclaje de Estado PNL (memoria asociativa).
Bloque IV: Lenguaje No Verbal, Modelos de Negociación y Feedback	T35: Cambio de Estado Somático (Kinestésico PNL) (activación vagal parasimpática); T36: Lenguaje No Verbal Estratégico (contacto visual 60-70%/proxémica); T37: Tono de Voz y Prosodia (tono grave de locutor descendente); T38: Silencio Estratégico (pausa de 5-7s); T39: Pausa de 3 Segundos (evitar reactividad/hipocampo); T40: Modelo CNV (Rosenberg) (OSI-OSN); T41: Método Harvard Conversacional; T42: Modelo AIDAR (Atención, Interés, Deseo, Acción, Retención); T43: Técnica del Disenso Estratégico (Sombrero Abogado del Diablo); T44: Feedback SBI (Situación, Comportamiento, Impacto); T45: 'Sí, y...' de Cierre.



4.2 Capa 2: Habilidades y Herramientas de Preparación y Diagnóstico (8 Activos)

Dispositivo de Soporte	Objetivo Metodológico y Operativo en el Negocio
H1: IE Aplicada (Goleman)	Regulación límbica emocional del propio negociador para sostener la frialdad táctica y empatía cognitiva.
H2: Autorregulación Polivagal bajo Presión	Monitoreo de alertas fisiológicas simpáticas y control respiratorio (4-6-8) para estabilizar la HRV.
H3: Escala de Inferencia (Argyris)	Habilidad de 'bajar la escalera' desde juicios automáticos apresurados a datos objetivos iniciales observables, mitigando el sesgo de confirmación.
H4: Mapa de Partes Interesadas e Intereses	Identificación analítica previa de la matriz de poder e interés, y mapeo de las necesidades ocultas de los actores.
H5: Preparación BATNA/WATNA/ZOPA	Delimitación objetiva de la mejor/peor alternativa y el rango de reserva para negociar desde la seguridad.
H6: Estilos de Conflicto (Thomas-Kilmann)	Identificación del estilo de conflicto propio y desarrollo de flexibilidad situacional (Thomas-Kilmann).
H7: Calibración de Incongruencias	Monitoreo paralelo cruzado de discrepancias de canales (verbal, prosódica y gestual no verbal) sobre la línea base.
H8: Diario de Aplicación Práctica	Protocolo semanal enfocado ('un activo por semana') en bajo riesgo, con registro de resultados y autoevaluación para consolidar la destreza motora (mielinización).

4.3 Capa 3: Marcos de Estrategia para Gobierno de Procesos (6 Activos)

Marco Estratégico	Gobernanza de Procesos Complejos y de Alta Tensión
E1: Negociación Integrativa vs Distributiva	Diagnóstico previo de variables y relación. Expansión previa del pastel de negociación antes de pasar al reparto.
E2: Escalera de Cambio del FBI	Secuencia estricta y no saltable de 5 peldaños de des-escalamiento y cambio conductual en crisis extremas (FBI).
E3: Método Harvard como Marco	Gobernanza completa de todo el proceso de negociación: preparación



de Gobierno	(BATNA), apertura (auditoría), exploración (calibradas) y cierre ('Sí, y...').
E4: Ecuación de la Confianza Relacional	Auditoría de credibilidad, fiabilidad y cercanía, mientras se reduce activamente a cero la orientación propia (self-orientation).
E5: Comunicación Intercultural (Meyer)	Mapeo y adaptación de feedback y estilo de decisión en base a las 8 dimensiones del Culture Map de Erin Meyer.
E6: Crisis Reputacional (SCCT de Coombs)	Diagnóstico del nivel de control (víctima, accidente, negligencia) y selección de la respuesta pública para preservar la marca en base a la SCCT.

5. MÓDULO DE AUDITORÍA Y CONTROL DE 10 SESGOS COGNITIVOS

El entrenamiento enseña a los ejecutivos a identificar en tiempo real y neutralizar de forma neurobiológica las distorsiones cognitivas que sabotean los acuerdos comerciales, conforme al protocolo de auditoría en tres momentos (Preparación, Proceso y Post-Conversación):

Diligencia Documental de Auditoría: el módulo de control de sesgos constituye un sistema de aseguramiento integral para la calidad de las decisiones en el negocio. Los 10 sesgos cognitivos de mayor impacto comercial se auditan en tres momentos (Preparación, Proceso y Post-Conversación), cerrando la brecha entre el conocimiento conceptual y la conducta real del negociador bajo presión.

Sesgo Cognitivo	Efecto Típico en el Negocio	Técnica / Herramienta de Neutralización
1. Sesgo de Confirmación	Buscar datos para validar una creencia e ignorar la información contradictoria.	T12 (Preguntas Calibradas) y H3 (Escala de Inferencia) para buscar datos alternativos.
2. Sesgo de Anclaje	Quedarse secuestrado o capturado por el primer precio/cifra emitido en la mesa.	T30 (Anclaje Comparativo con Benchmarks) y H5 (BATNA/ZOPA definidos previamente).
3. Sesgo de Negatividad	Asignar un peso emocional asimétrico a las críticas o miedos, minimizando los avances.	T16 (Resumen Acumulativo) para balancear y T1 (Etiquetado) para disolver la reactividad.



4. Sesgo de Disponibilidad	Sobreestimar riesgos basándose en incidentes pasados aislados pero muy memorables.	H4 (Registro de Datos Históricos Completos) y T14 (Preguntas Circulares históricas).
5. Efecto Halo	Permitir que un rasgo positivo prominente (ej. prestigio) infle la valoración de otros rasgos.	H3 (Escala de Inferencia) aplicando análisis separado a especificaciones técnicas.
6. Compromiso Escalado	Continuar invirtiendo recursos en un proyecto inviable solo por el costo de tiempo hundido.	H5 (Reevaluación del propio BATNA contra las condiciones presentes reales).
7. Actor-Observador	Atribuir los propios errores al contexto (situación) pero los ajenos a defectos de carácter.	T4 (Empatía Táctica) e indagación situacional con T14 antes de emitir juicios.
8. Sesgo de Recencia	Dominar la toma de decisiones por el último evento/oferta, ignorando la trayectoria completa.	T16 (Resumen Acumulativo) para forzar la visualización del patrón de concesiones.
9. Falso Consenso	Asumir egocéntricamente que el interlocutor comparte las mismas prioridades e intereses.	T12 (Preguntas Calibradas sin presupuestos) y E5 (Dimensiones del mapa de culturas).
10. Info. Incompleta	Sobreestimar el propio conocimiento (Dunning-Kruger) operando bajo información muy parcial.	T41 (Preparación exhaustiva del Método Harvard) y H4 (Mapeo que identifique lagunas).

6. METODOLOGÍA EXPERIENCIAL, MIELINIZACIÓN Y RUTA DE 23 DÍAS

El concepto de mielinización de vías neuronales para la consolidación de hábitos es el mejor sustento de nuestro diseño pedagógico:

- *La sinaptogénesis (crear el circuito) es rápida: Se puede lograr en una sesión teórica virtual de 2 horas. El alumno 'entiende' la técnica.*
- *La mielinización (aislar y acelerar el circuito) es lenta: Requiere tiempo físico, repetición espaciada en el*



mundo real (la regla de 'un activo por semana' de la Habilidad 8) y periodos de sueño. Los oligodendrocitos necesitan semanas para recubrir un axón de forma estable.

Si intentamos dar el curso en un formato intensivo continuo sin semanas de por medio, el cliente pagará por "sinaptogénesis efímera": los alumnos entenderán la teoría, pero al no tener tiempo para realizar la práctica deliberada semanal bajo el radar del Diario de Mielinización, las conexiones no se mielinizarán, la señal eléctrica se dispersará y la habilidad nunca se trasladará a los ganglios basales. La curva del olvido borraré la inversión.

En resumen: La sinaptogénesis crea la carretera; la mielinización la pavimenta para convertirla en una autopista de alta velocidad (hábito automático).

Las 4 Simulaciones Role-Playing en Tríadas (RPG): El corazón de la práctica consta de simulacros basados en información confidencial cruzada, donde los participantes asumen roles y son evaluados por un tercer compañero (Observador) que audita la fidelidad del compendio en tiempo real: (1) Negociación Comercial Compleja (comisiones/exclusividad); (2) Feedback y Conflictos en Equipos (SBI); (3) Des-escalamiento en Situaciones de Crisis (en base al FBI); y (4) Alianzas Multi-actor e Interculturalidad.

6.1 Cronograma Detallado de la Ruta de 23 Días (Neuro-Blended Intercalado)

Para lograr la mielinización y evitar el downtime en días hábiles de la empresa cliente, el entrenamiento se estructurará en un plan blended que intercala 18 días presenciales específicos con 5 días virtuales asíncronos y sincrónicos de tutoría, para un total de 23 días de interacción total distribuida:

Fase de Adopción	Distribución	Enfoque Pedagógico de mapamental.docx	Entregables de Control de Ejecución
Fase 1: Competencias Básicas	3 Días Presenciales + 2 Días Virtuales	Preparar el terreno somático y límbico (NC-M1 y NC-M2). Inteligencia emocional, Canales V-A-S, Mente Consciente/Inconsciente, Loop de Procesos y Leyes del Sistema.	Plantillas semanales de Diario, ejercicios de traducción de preguntas con 'Por qué', y autodiagnósticos de virus mentales.
Fase 2: Técnicas y Habilidades	10 Días Presenciales	Drills intensivos y práctica deliberada de los 4 bloques de	Autodiagnóstico TKI, Mapa de Partes Interesadas de un



	+ 3 Días Virtuales	técnicas (45 activos). Laboratorio cerrado de planificación BATNA/ZOPA y estilos de conflicto (TKI).	caso real y bitácoras quincenales de avance.
Fase 3: Gobernanza y RPG	5 Días Presenciales	Encuentro de inmersión final de 5 días. Simulaciones de Role-Playing en tríadas (RPG) sobre los 4 escenarios de negocio complejos y neutralización de los 10 sesgos en tiempo real.	RPG en los 4 escenarios ejecutivos certificados por Master Coaches, Diarios de Mielinización resueltos y evaluación final.

7. PARÁMETROS OPERATIVOS, CLÁUSULAS TÉCNICAS Y MODELOS DE INVERSIÓN

Límite de Cupo Recomendado (12 a 15 Participantes): Por razones estrictamente pedagógicas de aseguramiento de la calidad relacional, cada cohorte se limita a un máximo de 15 personas. Esta especificación garantiza que el grupo sea perfectamente divisible en parejas y tríadas simétricas para las simulaciones activas de Role-Playing (un Rol A, un Rol B y un Observador/Auditor) y permite a los Master Coaches realizar el accountability personalizado de los Diarios Digitales de Aplicación Práctica del equipo.

Modalidad Sugerida	Enfoque Pedagógico y Entregables	Inversión
Taller Intensivo In-Company	8 a 16 Horas de entrenamiento presencial interactivo. Enfoque táctico inmediato para equipos comerciales medianos.	A convenir
Programa de Transformación	23 Días Totales (18 días presenciales / 5 virtuales). Implantación sistemática de hábitos relacionales, Diarios y 4 RPGs.	A convenir
Keynote / Conferencia	1.5 a 2 Horas. Sesión de alto impacto inspiracional sobre Neurocomunicación y sesgos para audiencias amplias.	A convenir

Cláusulas Técnicas para Constitución del Contrato Final:



- **A. Propiedad Intelectual y Licenciamiento de Uso:** El compendio sistemático de 2.000 registros operativos (45 técnicas, 8 habilidades y 6 estrategias, con su respectivo desglose interno de sustento neurobiológico), así como los manuales y diseños de Role-Playing, son de propiedad intelectual exclusiva de Neuro Training Colombia S.A.S.. Se otorga una licencia de uso intransferible y exclusiva para la capacitación del personal autorizado por el Cliente.
- **B. Confidencialidad y NDA:** Las partes se comprometen a resguardar la privacidad de la información compartida durante el proceso. La información registrada en los Diarios Digitales de Aplicación de los participantes será de estricto uso académico interno del taller, protegiendo la confidencialidad de la operación comercial del Cliente.
- **C. Calibración Obligatoria de KPIs previa para Medición de ROI:** Como paso previo a la firma del contrato y kickoff de capacitación, el Cliente y Neuro Training Colombia S.A.S. participarán en una sesión obligatoria de calibración de KPIs (ej. tiempos de cierre, volumen de acuerdos integrativos, asertividad en feedback) para asegurar la medición científica del Retorno de Inversión (ROI).

8. ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA Y PLAN DE ACCIÓN INMEDIATO

Al manifestar su conformidad con el presente Anexo Técnico y Plan Maestro Curricular, se iniciará el plan de acción inmediato de formalización de la capacitación:

1. Firma del contrato comercial de prestación de servicios bajo las cláusulas técnicas especificadas.
2. Programación de la sesión de calibración de KPIs y personalización sectorial de escenarios de Role-Playing.
3. Envío de diarios digitales de preparación y definición del cronograma oficial de ejecución.


Por: International Neuro Training Colombia
S.A.S.
Consultoría de Capacitación Empresarial

Por: El Cliente
Aceptación de la Propuesta Técnica