

CÓMO SEDUCIR EL CEREBRO EN TUS CAPACITACIONES

Conviértete en un entrenador profesional
que usa las neurociencias para crear
capacitaciones inolvidables



VERSIÓN EXTENSA PARA ENTRENADORES PROFESIONALES

RICKELVIS VALERIO

DESCRIPCIÓN DEL LIBRO

¿Cómo convertimos una simple capacitación en una experiencia inolvidable de aprendizaje para los participantes?

En este libro, Rickelvis Valerio, políglota, coach y entrenador corporativo internacional de empresas Fortune 500, te muestra de manera práctica el secreto para realizar capacitaciones que conecten con el cerebro y el corazón de tus participantes, creando un puente entre el mercado de capacitación corporativa y la neurociencia educativa.

No importa en qué etapa de tu carrera como entrenador te encuentres, su promesa para ti con este libro es convertirte en uno de los diamantes más cotizados del mercado de capacitación corporativa, con amplios conocimientos sobre neuroeducación, el fundamentos de educación, habilidades complejas y los pasos del ciclo profesional de capacitación corporativa.

Si alguna vez has soñado con crear capacitaciones extraordinarias, conectar emocionalmente con tus participantes, dejar un legado, ser recordado a través del tiempo y escalar a un nivel más alto en tu carrera profesional, convertirte en un neuro-entrenador será el paso más importante para iniciar esa gran transformación que sin duda alguna, cambiará tu vida.

SOBRE EL AUTOR



*Rickelvis
Valerio*

www.rickelvisvalerio.com

 @RickelvisValerio

 @RickelvisValerioJ

 @RickelvisVale

  Rickelvis Valerio

Rickelvis Valerio Jiménez (Sto Dgo, Rep. Dom. 9 de noviembre 1987) es un escritor best seller, conferencista, políglota con dominio de 6 idiomas y experto en capacitación corporativa con experiencia en trabajar para multinacionales Fortune 500 como Hewlett-Packard y la corporación Whirlpool en múltiples países del Caribe.

Se desempeña como consultor en neurociencias aplicada a la educación, neurociencias aplicada a la capacitación corporativa y como asesor en materia de educación del gobierno de la República Dominicana y empresas privadas.

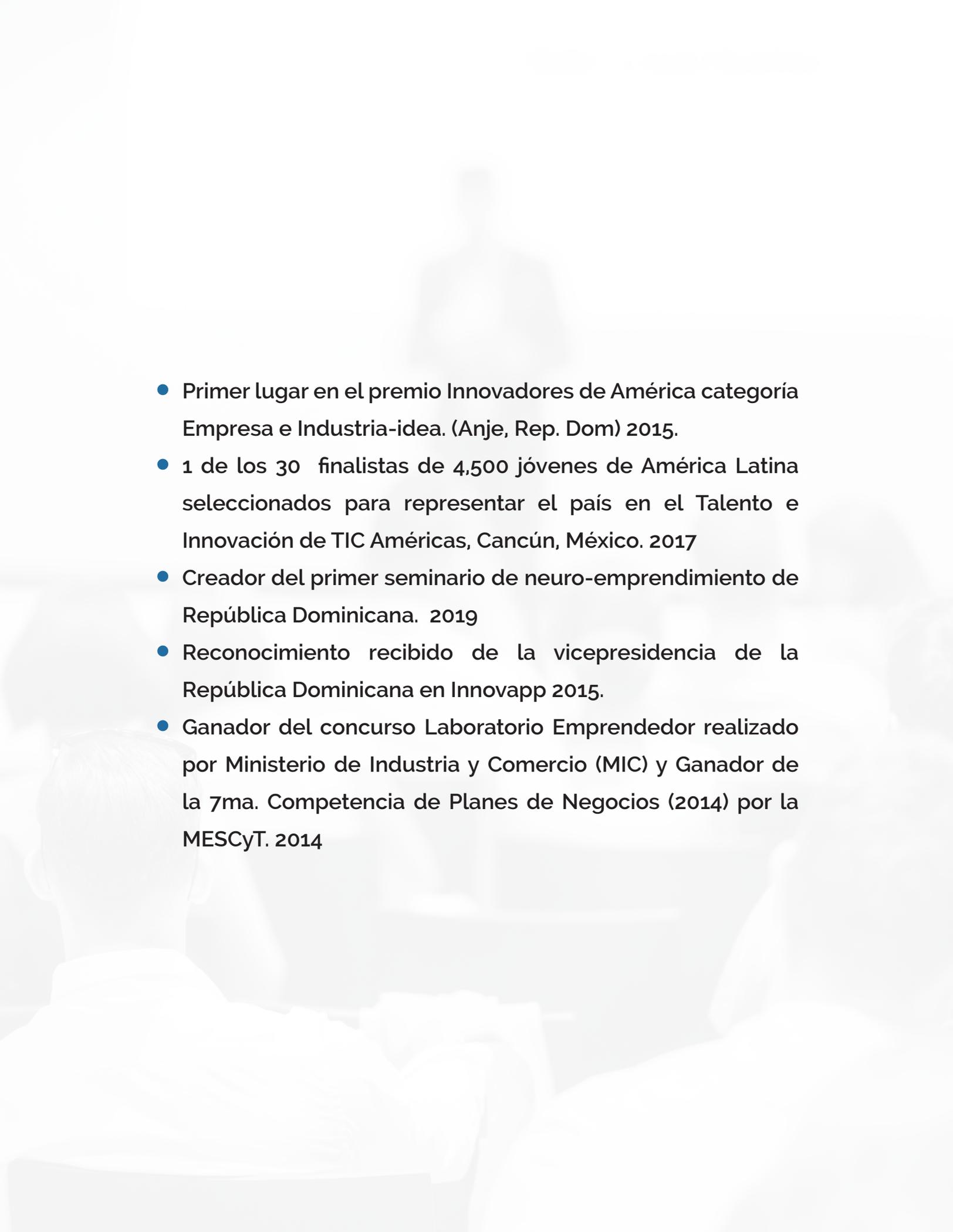
Es director de país en Rep. Dom. de la comunidad de profesionales Alta Gerencia Internacional con presencia en 12 países de América Latina y es Miembro honorífico del Observatorio de Neurociencias Aplicadas en Ciencias Económicas.

Es también un emprendedor con reconocimientos nacionales e internacionales y desde el 2017 la revista FORBES RD lo consideró como una de las 30 promesas de negocios de República Dominicana.

Es fundador y presidente de la Academia de Neuroeducación y Desarrollo Humano (Neurocadem) y administrador de empresas de profesión, egresado de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM) en Santo Domingo.

Logros y reconocimientos

- Primer autor de América Latina en publicar un libro de neurociencias aplicada al aprendizaje de idiomas dirigido a estudiantes con su libro best seller «Potenciación Neuronal: la ciencia de aprender idiomas». 2019 ISBN 978-9945803778
- Primer autor de América Latina en publicar un libro de neurociencia educativa aplicada a la capacitación corporativa dirigido a entrenadores corporativos e independientes con su libro «Cómo seducir el cerebro en tus capacitaciones».2020 ISBN 978-9945-09-496-1
- Considerado por la revista FORBES RD como una de las 30 promesas de la República Dominicana. 2017
- Ganador del Premio Nacional de la Juventud (Provincial) otorgado por el Ministerio de la Juventud de Rep. Dom. 2019
- Primera persona en el Caribe en certificarse como Neurolanguage Coach® (registered US and European trademark, Rachel Marie Paling). 2018

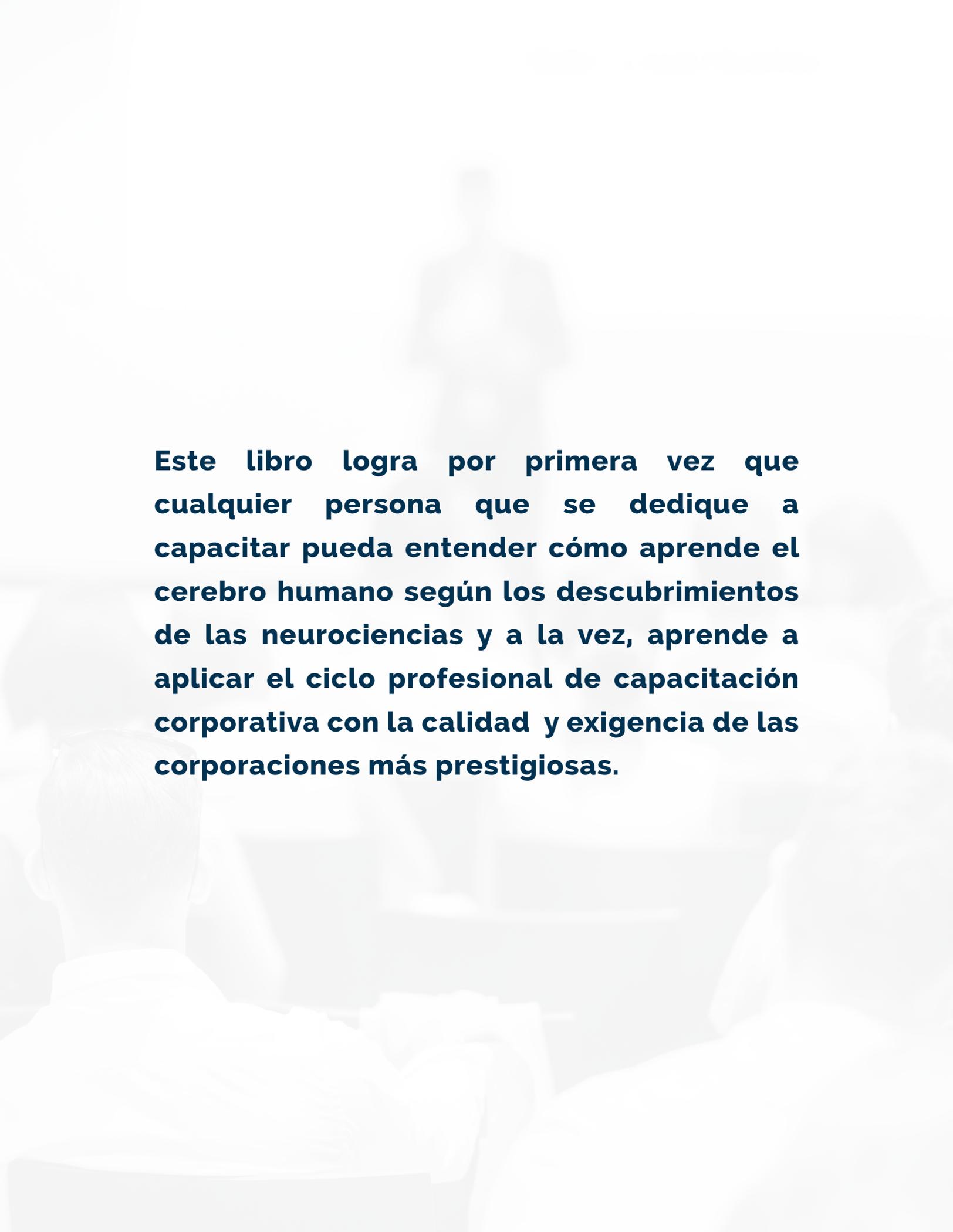
- 
- Primer lugar en el premio Innovadores de América categoría Empresa e Industria-idea. (Anje, Rep. Dom) 2015.
 - 1 de los 30 finalistas de 4,500 jóvenes de América Latina seleccionados para representar el país en el Talento e Innovación de TIC Américas, Cancún, México. 2017
 - Creador del primer seminario de neuro-emprendimiento de República Dominicana. 2019
 - Reconocimiento recibido de la vicepresidencia de la República Dominicana en Innovapp 2015.
 - Ganador del concurso Laboratorio Emprendedor realizado por Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y Ganador de la 7ma. Competencia de Planes de Negocios (2014) por la MESCyT. 2014

**CAPACITACIÓN
PROFESIONAL**



**NEUROCIENCIA
EDUCATIVA**

INNOVACIÓN



Este libro logra por primera vez que cualquier persona que se dedique a capacitar pueda entender cómo aprende el cerebro humano según los descubrimientos de las neurociencias y a la vez, aprende a aplicar el ciclo profesional de capacitación corporativa con la calidad y exigencia de las corporaciones más prestigiosas.



**¿PARA QUIÉN VA
DIRIGIDO?**

Entrenadores o profesionales de cualquier área

El libro va dirigido a entrenadores corporativos, facilitadores, profesionales de cualquier área que entrenan ocasionalmente, así como también, coaches, oradores, conferencistas y para todo aquel que realice webinars, talleres y actividades formativas y que deseen aprender en tiempo récord cómo entrenar de forma profesional y aplicar a la vez los conocimientos de cómo aprende el cerebro humano para eficientizar los resultados.

Este libro le ahorra muchos años de prueba y error a todo aquel profesional que quiera aprender a capacitar con los más altos estándares de calidad y exigencias del mercado corporativo.

Empresas e instituciones

También va dirigido a empresas, multinacionales, fundaciones y organismos internacionales que posean instructores, facilitadores o docentes en programas de capacitación tanto del sector privado como público.

**¿CÓMO ESTÁ
ESTRUCTURADO EL
CONTENIDO?**

La obra es un curso completo dividido en 5 niveles de conocimiento, los cuales son requeridos para llegar al nivel de un neuro-entrenador:

NIVEL 1

Las bases del entrenamiento corporativo:

Aprenderás las bases del entrenamiento corporativo y la estructura esencial de una capacitación. Asimismo comprenderás las tendencias del sector, habilidades básicas, el rol de un entrenador, las 3 dimensiones de aprendizaje y diferenciar bien la importancia de dividir bien la estructura del contenido y del proceso de una capacitación.

NIVEL 2

Fundamentos de educación y neurociencia educativa:

Desarrollarás las condiciones ideales de aprendizaje de un adulto bajo los principios de andragogía, los fundamentos de educación más relevantes para capacitar y cómo la neuroeducación se diferencia de la educación tradicional.

NIVEL 3

Las 10 habilidades que seducen el cerebro de tus participantes

Conocerás bien los principios de neuroeducación y las 10 habilidades complejas de un neuro-entrenador: evocar emociones, novedad para ganarse la atención, oratoria, persuasión, storytelling, inteligencia emocional, lenguaje corporal, creación de presentaciones Power Points impactantes y coaching. Conocerás cómo impactar el cerebro dejar una huella en tus participantes aplicando neuroeducación.

NIVEL 4

Las 4 oportunidades para conectar con el cerebro límbico:

Sabrás implementar la estructura de un neuro-entrenamiento corporativo con una apertura impactante, ejecución de actividades y dinámicas con propósito, desarrollo del momento límbico (el momento más impactante de tu capacitación) y crear un cierre inolvidable.

NIVEL 5

El ciclo profesional del neuro-entrenamiento corporativo:

Vas a adquirir la capacidad de implementar los pasos del ciclo profesional del neuro-entrenamiento corporativo basado en los mejores modelos instruccionales, combinado con neurociencia educativa. Adicionalmente, aprenderás a aplicar la mejor metodología de evaluación de resultados de un entrenamiento antes, durante y después de la ejecución de tu capacitación.

**¿QUÉ APRENDERÁS
ESPECÍFICAMENTE EN
CADA CAPÍTULO?**

NIVEL 1

**LAS BASES DEL ENTRENAMIENTO
CORPORATIVO:**

Capítulo 1: una percepción errónea

- El error más común que cometen las personas que entrenan

Capítulo 2: importancia de la capacitación para las empresas

- Estadísticas de crecimiento sobre el sector de capacitación
- Tendencias del sector
- Concepto de gestión de talento
- Importancia de la inversión en capital humano
- Influencia de la capacitación en la retención de empleados
- Costo de no capacitar a los empleados
- El error más grande de las empresas en términos de capacitación
- Beneficios de la capacitación para las empresas y empleados

Capítulo 3: ¿qué habilidades necesitas para ser entrenador?

- Cómo se clasifican las habilidades
- Relevancia de las habilidades sociales sobre el coeficiente intelectual
- Cómo se clasifican las habilidades sociales
- Influencia de la genética en las habilidades
- Habilidades básicas que necesita un entrenador
- Habilidades en tendencia del sector de capacitación
- Cómo adaptar tu perfil a lo que requiere el sector

Capítulo 4: los 2 pilares para crear una capacitación

- Cómo se clasifican las habilidades
- Relevancia de las habilidades sociales sobre el coeficiente intelectual
- Cómo se clasifican las habilidades sociales
- Influencia de la genética en las habilidades
- Habilidades básicas que necesita un entrenador
- Habilidades en tendencia del sector de capacitación
- Cómo adaptar tu perfil a lo que requiere el sector

Capítulo 5: los 3 Cambios: Conocimiento, Habilidades Y Actitud (KSA)

- Qué necesitan aprender los participantes en una capacitación
- El concepto de dimensión cognitiva
- El concepto de dimensión psicomotora
- El concepto de dimensión afectiva

Capítulo 6: ¿cuál es el mejor estilo de capacitación?

- Los diferentes estilos de entrenamiento corporativo
- Cuál es el mejor estilo de entrenamiento

NIVEL 2

**FUNDAMENTOS DE EDUCACIÓN Y
NEUROCIENCIA EDUCATIVA:**

Capítulo 7: introducción a la neuroeducación

- Qué es y la importancia de la neuroeducación
- Cómo está conformada la neuroeducación
- Qué necesitas para aprender sobre neuroeducación
- El concepto de neuromitos

Capítulo 8: diferencia entre presentador, facilitador, entrenador y neuro-entrenador

- El rol del presentador
- El rol del facilitador
- El rol del entrenador
- El rol del neuro-entrenador
- Elemento de neurociencia educativa que debe saber un neuro-entrenador
- Habilidades complejas que debe dominar un neuro-entrenador
- Por qué combinar neurociencia educativa con capacitación corporativa

Capítulo 9: educación tradicional versus neuroeducación

- Características de la educación tradicional
- Tipos de educación
- Fundamentos de educación
- Diferencia entre educación tradicional y neuroeducación
- El rol de educador
- El rol del alumno
- El sistema moderno de enseñanza
- El papel de la tecnología
- Importancia del aprendizaje social
- Diferencia entre evaluación formativa y sumativa
- Importancia de los espacios y el ambiente para aprender

Capítulo 10: andragogía y motivación del aprendizaje en adultos

- Cómo crear las condiciones ideales para que los adultos aprendan
- Andragogía y sus principios
- Fundamentos de educación para adultos
- Cómo aplicar los principios andragógicos a las capacitaciones

Capítulo 11: la memoria y el aprendizaje

- El concepto de memoria y aprendizaje según las neurociencias
- Tipos de memoria
- El mito de que las personas aprenden con un solo estilo
- Aprendizaje Espaciado: Una Estrategia Que Potencializa La Memoria
- El concepto de aprendizaje multisensorial
- Por qué el multitasking es perjudicial para el aprendizaje



NIVEL 3

**LAS 10 HABILIDADES QUE SEDUCEN AL
CEREBRO DE TUS PARTICIPANTES:**

Capítulo 12: la habilidad de comprender cómo aprende el cerebro humano

- Cómo tu cerebro absorbe información
- El concepto de neuroplasticidad cerebral
- Por qué las personas olvidan lo que enseñan
- ¿Los participantes de mayor edad pueden perder la capacidad de aprender?
- Cómo los participantes consolidan el aprendizaje
- Cómo desaprendemos
- La creatividad cómo arma secreta
- Influencia de los pensamientos

Capítulo 13: la habilidad de evocar emociones en el cerebro límbico

- El concepto de cerebro emocional
- Influencia de las emociones
- El papel de la amígdala
- Importancia de la conexión emocional
- El papel de la motivación en el aprendizaje
- Implicaciones de las emociones en una capacitación

Capítulo 14: la habilidad de usar la novedad para ganarse la atención sin exigirla

- Cómo ganarte la atención de tus participantes
- Tipos de atenciones
- El mito del multitasking
- Implicación de la atención en la capacitación corporativa

Capítulo 15: la habilidad de impactar el cerebro con las palabras para liberar dopamina

- Técnicas de oratoria profesional
- El poder de las palabras
- Palabras que seducen el cerebro
- Principios de oratoria basada en oradores exitosos de los TED Talks

Capítulo 16: la habilidad de usar el secreto de la persuasión de la antigua Grecia

- Cómo persuadir a las personas
- Los 3 elementos de un discurso
- Ethos, Pathos y Logos

Capítulo 17: la habilidad de contar historias para llegar al corazón y conectar con las emociones

- Cómo contar historias inolvidables
- Efecto de las historias en el cerebro
- Casos reales de empresas que usan Storytelling
- Cómo conectar con tus participantes con una historia
- Razones por la que un entrenador debe contar historias
- Tipos de historias
- Elementos de una historia
- Storytelling aplicada a la capacitación corporativa

Capítulo 18: la habilidad de usar el lenguaje corporal y las neuronas espejo

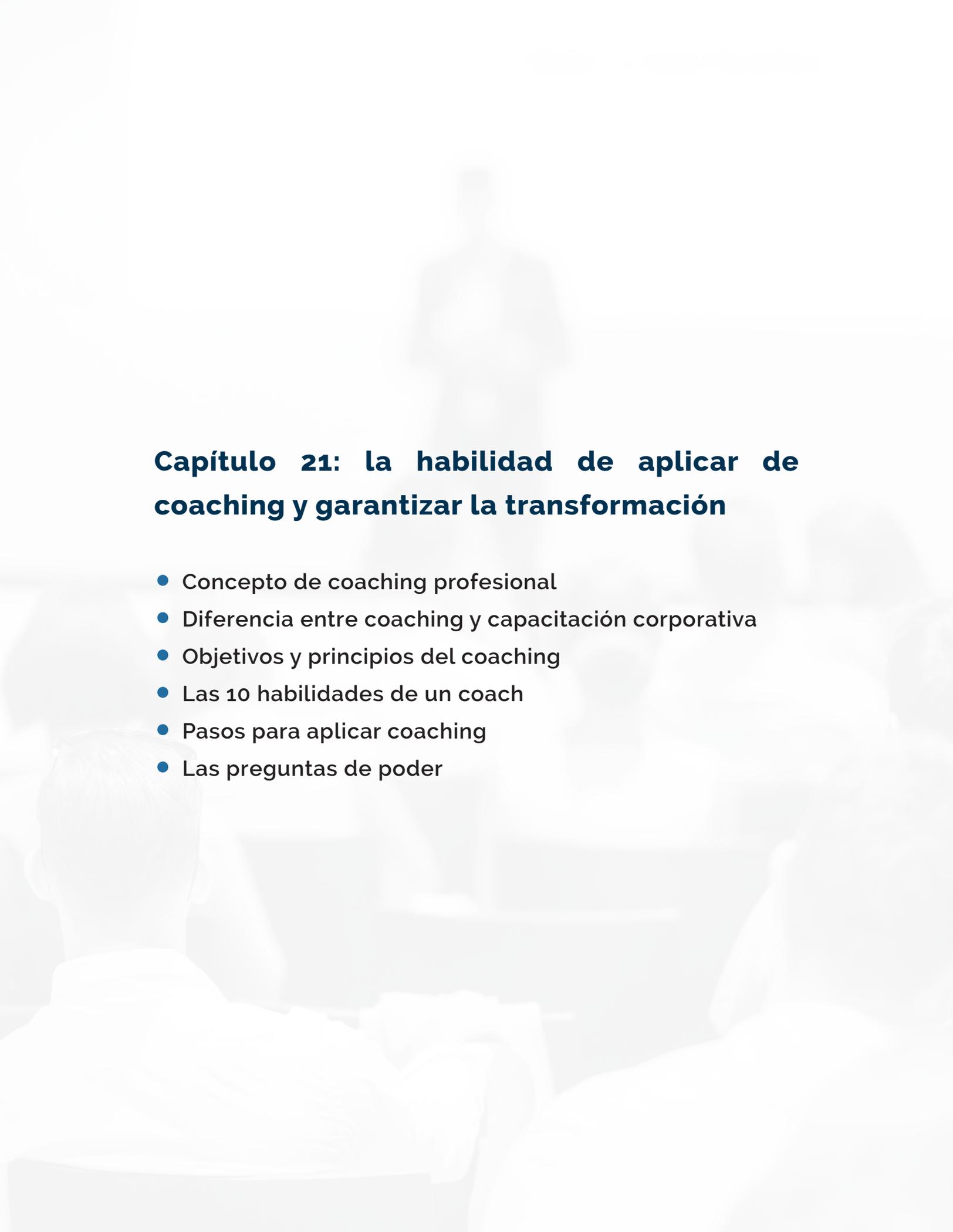
- Técnicas para dominar el lenguaje corporal
- Errores más comunes en el uso de la comunicación no verbal
- Qué son las neuronas espejo
- Cómo aplicar el lenguaje corporal a la capacitación corporativa
- Elementos de la comunicación no verbal
- Cómo leer a tus participantes

Capítulo 19: la habilidad de usar la inteligencia emocional y crear empatía

- Técnicas para desarrollar inteligencia emocional
- Cómo controlar tus emociones
- Habilidades de las personas emocionalmente inteligentes
- Impacto de la inteligencia emocional en una capacitación
- Efectos del ejercicio, nutrición y descanso

Capítulo 20: la habilidad de crear presentaciones que impacten al cerebro

- El error más grande de los presentadores
- Técnicas para crear presentaciones que impacten al cerebro
- Principios universales para crear presentaciones efectivas
- Estrategias para reforzar el mensaje de una presentación



Capítulo 21: la habilidad de aplicar de coaching y garantizar la transformación

- Concepto de coaching profesional
- Diferencia entre coaching y capacitación corporativa
- Objetivos y principios del coaching
- Las 10 habilidades de un coach
- Pasos para aplicar coaching
- Las preguntas de poder

NIVEL 4

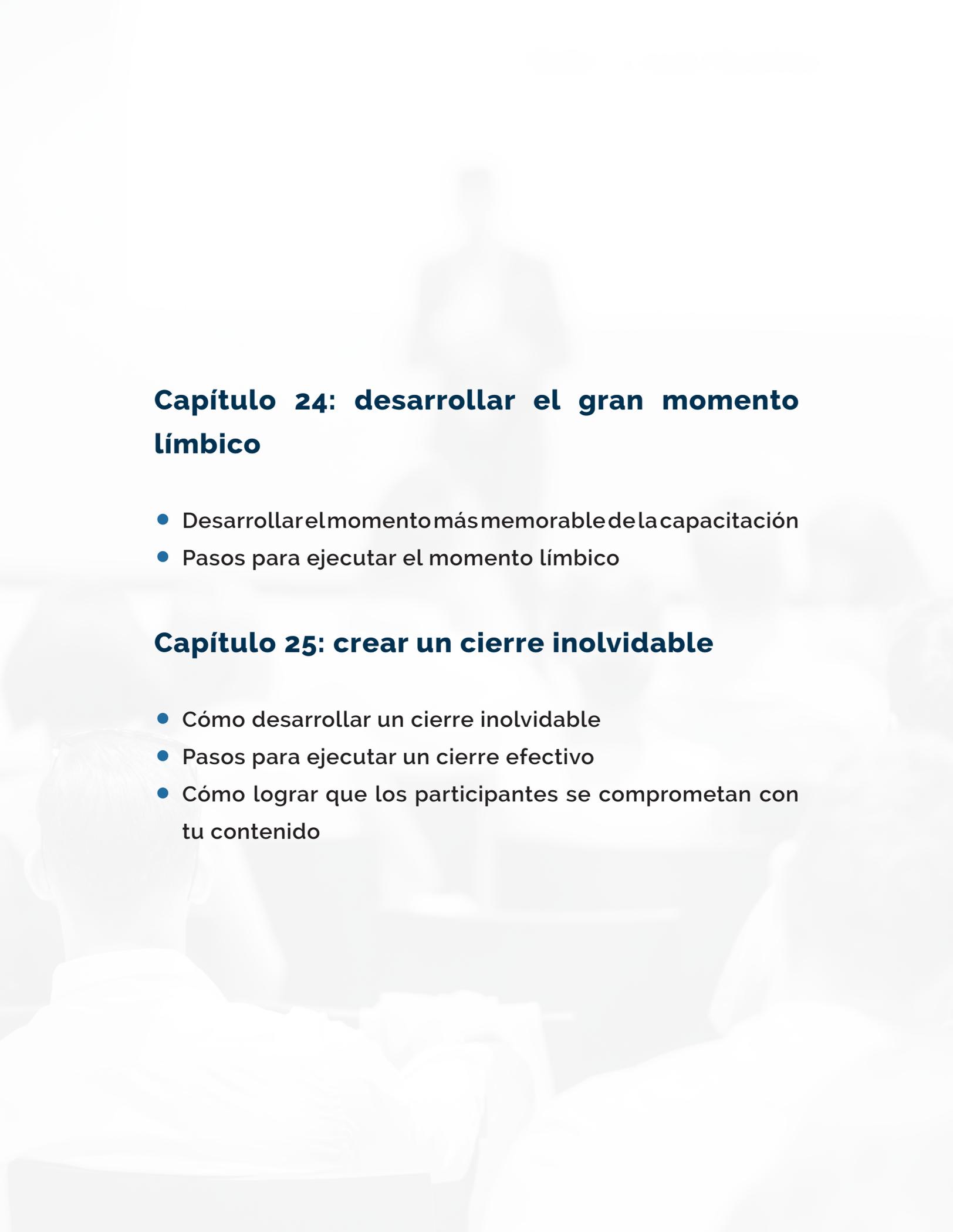
**LAS 4 OPORTUNIDADES PARA CONECTAR
CON EL CEREBRO LÍMBICO:**

Capítulo 22: crear un opening impactante

- Pasos para crear un opening impactante
- Cómo crear un opening memorable
- El efecto del estrés en el cerebro

Capítulo 23: ejecutar actividades, rompehielos y energizers dinámicos con propósito

- Importancia de las actividades en una capacitación
- Efecto del aprendizaje colaborativo en el cerebro
- Componentes de una actividad
- Concepto e ideas de rompehielos
- Concepto e ideas de energizers
- Cómo implementar las actividades



Capítulo 24: desarrollar el gran momento límbico

- Desarrollar el momento más memorable de la capacitación
- Pasos para ejecutar el momento límbico

Capítulo 25: crear un cierre inolvidable

- Cómo desarrollar un cierre inolvidable
- Pasos para ejecutar un cierre efectivo
- Cómo lograr que los participantes se comprometan con tu contenido



NIVEL 5

**EL CICLO PROFESIONAL DEL NEURO-
ENTRENAMIENTO CORPORATIVO:**

Capítulo 27: el ciclo profesional de una capacitación corporativa

- Importancia del ciclo de capacitación corporativa

Capítulo 28: redacción de objetivos SMART

- Cómo redactar objetivos de forma efectiva
- Cómo redactar objetivos bajo el método SMART
- Verbos para redactar objetivos generales
- Verbos para redactar objetivos específicos
- Redactar objetivos SMART con la Taxonomía de Bloom

Capítulo 29: modelo instruccional ADDIE

- Características del Modelo ADDIE
- Pasos para su implementación
- Beneficios del modelo

Capítulo 30: modelo instruccional Kemp

- Características del Modelo Kemp
- Pasos para su implementación
- Beneficios del modelo

Capítulo 31: los 4 niveles de evaluación de Kirkpatrick

- Cómo evaluar los resultados de una capacitación de forma profesional
- Pasos para evaluar a los participantes antes de la capacitación
- Pasos para evaluar a los participantes durante de la capacitación
- Pasos para evaluar a los participantes después de la capacitación

Capítulo 32: introducción al modelo neuro-trainer

- Características del modelo Neuro-trainer
- Implementar el ciclo profesional de capacitación y neurociencia educativa
- Etapas y pasos de la implementación del modelo

Capítulo 33: etapa de preparación de un neuro-entrenamiento corporativo

- Cómo implementar los pasos y acciones de la etapa de preparación del modelo Neuro-trainer
- Guía completa de implementación

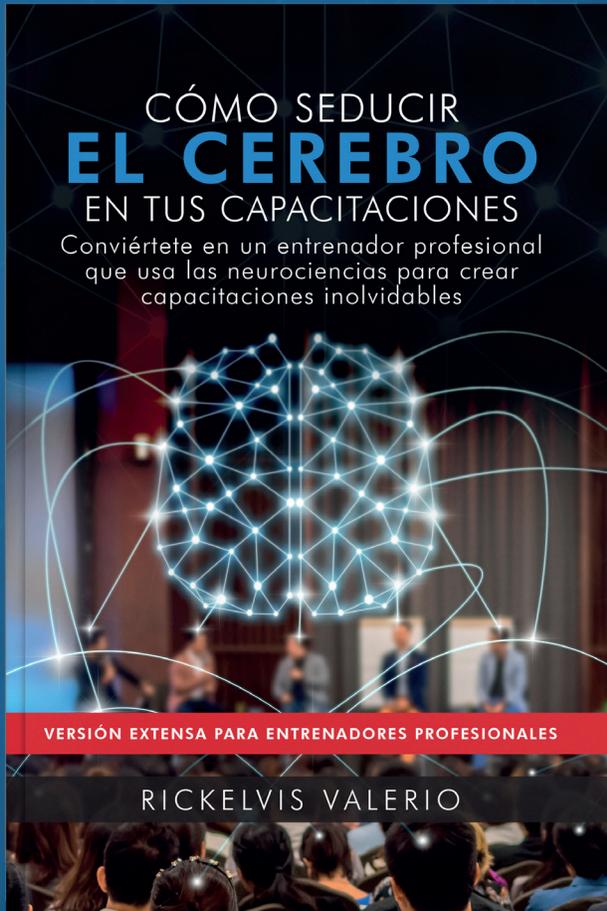
Capítulo 34: etapa de implementación de un neuro-entrenamiento corporativo

- Cómo implementar los pasos y acciones de la etapa de implementación del modelo Neuro-trainer
- Guía completa de implementación

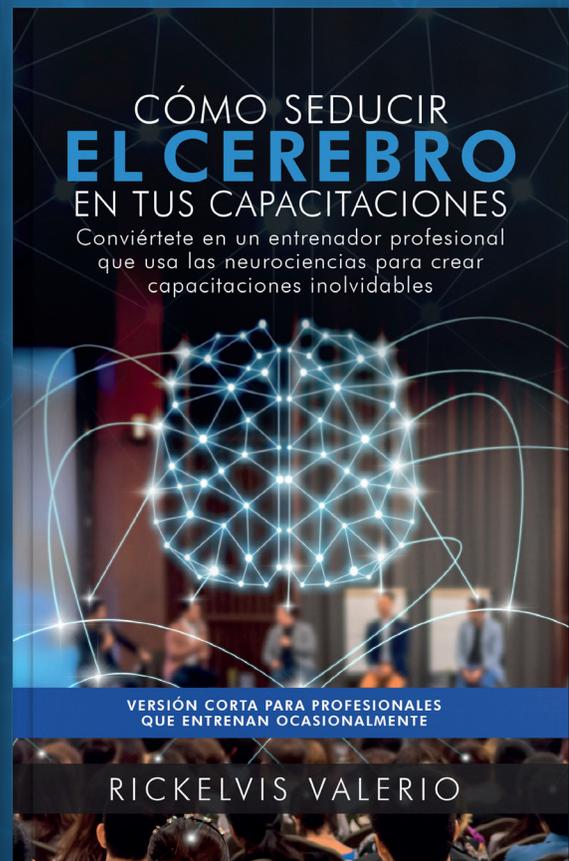
Capítulo 35: etapa de post-capacitación de un neuro-entrenamiento corporativo

- Cómo implementar los pasos y acciones de la etapa de post-preparación del modelo Neuro-trainer
- Guía completa de implementación del periodo post-capacitación

VERSIONES DEL LIBRO



Versión extensa para
entrenadores profesionales



Versión corta para
profesionales que entrenan
ocasionalmente

Libro extenso para entrenadores profesionales

Promedio 400 páginas-curso completo

Esta versión es el curso completo que va desde 0 hasta un entendimiento profundo sobre cómo capacitar de forma profesional aplicando las neurociencias. Esta versión extensa va dirigida a:

- 1.** Profesionales de cualquier área que realizan capacitaciones con frecuencia.
- 2.** Entrenadores que son empleados por multinacionales y sector corporativo en general.
- 3.** Personas que desean profesionalizarse en el área de capacitación.
- 4.** Gerentes o directores de empresas de consultoría y capacitación a recursos humanos.
- 5.** Profesionales que deseen ser expertos en capacitación de personal.

Libro corto para profesionales que entrenan ocasionalmente (Promedio 200 páginas-resumen libro extenso)

Esta versión corta va dirigida a profesionales que entrenan con poca frecuencia y es un resumen del contenido del libro extenso.

Esta versión corta va dirigida a:

- 1.** Profesionales que de vez en cuando tengan que dar conferencias, charlas o talleres.
- 2.** Personas que deseen nociones básicas de cómo entrenar profesionalmente.
- 3.** Personas que quieran en muy poco tiempo aprender de forma rápida cómo entrenar mejor.

**¿DÓNDE PUEDES
ADQUIRIR EL LIBRO?**

En República Dominicana: Se puede adquirir en la Librería Cuesta o a domicilio a su lugar de preferencia (Costo adicional) haciendo tu pedido al 829-279-6558. Puede también adquirirlo en Amazon.

Fuera de República Dominicana: Se puede adquirir en Amazon en formato físico (Impreso) y en formato digital (Kindle) para leerlo desde el celular, tableta o computadora.