



**NÚRIA SÁNCHEZ ROMANOS**  
*Método NSR para la educación emocional*

## Sumario

1. El Método NSR para la educación emocional. De la teoría a la práctica. ....	3
El Método NSR, un método para pasar a la acción.....	3
¿Para qué y para quién sirve el Método NSR?.....	4
¿En qué nos puede ayudar el Método NSR?.....	4
¿A quién está dirigido?.....	4
2. Pasos del Método; del reconocimiento al enfoque;.....	6
2) ENTRENAMIENTO de FORTALEZAS. ....	7
3) ENFOCAR ACCIONES.....	7
3. Núria Sánchez Romanos; formando para pasar a la acción. ....	8
Un nuevo cambio; diagnóstico de amnesia disociativa .....	9
La motivación, la clave del éxito .....	9
4. Servicios. ....	10
Cursos y monográficos .....	10
Para empresa: .....	10
Para educadores y formadores: .....	11
Para la familia:.....	11
Para el desarrollo personal: .....	11
A medida: .....	12
5. Actividad como speaker:.....	13
6. Colaboraciones permanentes. ....	15
7. Últimos cursos impartidos; .....	15
8. Contacto de prensa. ....	19

## 1. El Método NSR para la educación emocional. De la teoría a la práctica.

- **El Método NSR es un método práctico para la educación emocional, orientado a alcanzar objetivos.**
- Combina fórmulas de la educación emocional y de alto rendimiento con técnicas del coaching.
- **El Método sitúa a la emoción como palanca para la acción.**
- Es fundamental tanto en la empresa como en el campo de la educación social como en el marco de las familias.

El Método NSR, Nuria Sánchez Romanos es un método práctico de educación emocional orientado a alcanzar objetivos. Su carácter práctico y rápido lo convierten en una herramienta muy útil para los profesionales y para el desarrollo personal y profesional.

A través de las herramientas que se proporcionan el método se convierte en práctico y útil, tanto para el desarrollo profesional como el personal. Capacita a las personas a utilizar sus propias habilidades personales y sociales para alcanzar sus metas y objetivos.

*“El Método NSR está orientado a la acción. Nos permite alcanzar objetivos a través de nuestras capacidades.”*

El Método NSR se diferencia por contar con un enfoque práctico que permite que la persona lo pueda aplicar a su vida diaria de forma rápida y efectiva. Con fórmulas sencillas de entreno de habilidades, presta especial atención a las propias fortalezas.

### **El Método NSR, un método para pasar a la acción.**

El Método NSR está claramente orientado a pasar a la acción, al logro de nuestros resultados. El método combina diferentes disciplinas propias de la educación emocional, desarrollo de inteligencia emocional, PNL - Programación Neurolingüística-, técnicas propias del coaching personal y ejecutivo, análisis transaccional, técnicas de comunicación positiva. Según Núria, el método está compuesto en un 70% por fórmulas de alto rendimiento más educación emocional y en un 30% por técnicas de coaching.

El método sitúa a la emoción como palanca que nos lleva a la acción y que permite que los demás se movilicen. *“El método cubre la carencia de un conocimiento indispensable para poder conseguir cualquier cambio: Las personas han de saber reconocer sus emociones y regularlas, han de saber qué hacer para motivarse, qué hacer para comunicarse*

*“Las personas han de descubrirse como su propio mejor recurso.”*

*y evitar conflictos, han de saber cómo establecer vínculos... han de saber que poseen esas habilidades para crecer personal y profesionalmente”.*

Se ha diseñado a partir de la observación y entrenamiento de las cerca de 15.000 personas que han asistido a sus formaciones a lo largo de su trayectoria profesional.

### **¿Para qué y para quién sirve el Método NSR?**

El método NSR es fundamental para el entorno laboral, social, familiar y personal. Está basado en años de observación y entreno de habilidades, actitudes y motivaciones y se ha creado por la fusión de diferentes herramientas para el desarrollo del potencial de las personas. Ofrece fórmulas sencillas y prácticas para alcanzar el bienestar personal y social.

### **¿En qué nos puede ayudar el Método NSR?**

- A descubrirnos desde el autoconocimiento.
- A encontrar y utilizar nuestros puntos fuertes.
- A prevenir y solucionar conflictos.
- A superar momentos adversos.
- A aprender a ser capaces y alcanzar objetivos.
- A motivarnos.
- A saber cómo utilizar y priorizar los valores personales en nuestras vidas.
- A superar la inseguridad.
- A ser capaces de desarrollar nuestras propias habilidades y las de los demás.
- A saber moderar en el conflicto de otros.
- A ser capaces de dirigir personas, apoyando y coordinando.
- A crear un “plan de actuación” personal o profesional para alcanzar nuestros objetivos.
- A ser capaces de formar en el proceso de la educación emocional y sus competencias en: las instituciones, la empresa, los equipos, la escuela, las familias y en definitiva, las personas.

### **¿A quién está dirigido?**

- Ámbito empresarial (Entidades y Organizaciones) para mejorar sus resultados de negocio y potenciar su vínculo con los clientes internos y externos.
  - o Directivos/as.
  - o Mandos intermedios-
  - o Personal base.
  - o Cargos técnicos y operativos.

- **Ámbito social y educativo.** Para que desarrollen sus habilidades y las pongan al servicio de la educación emocional de las personas a las que acompañan.
  - Profesorado.
  - Educadores sociales.
  - Técnicos laborales.
  
- **Ámbito familiar.** Para que se consiga educar de forma emocionalmente inteligente a los pequeños de la casa y éstos a su vez consigan el bienestar en la vida gracias a una educación integral.
  - Padres, madres y su entorno.
  
- **Ámbito personal.** Para que a través del correcto enfoque de sus fortalezas las sepan utilizar en sus relaciones personales y/o profesionales y alcancen el desarrollo que les lleve donde quieran llegar.
  - Hombres y mujeres.

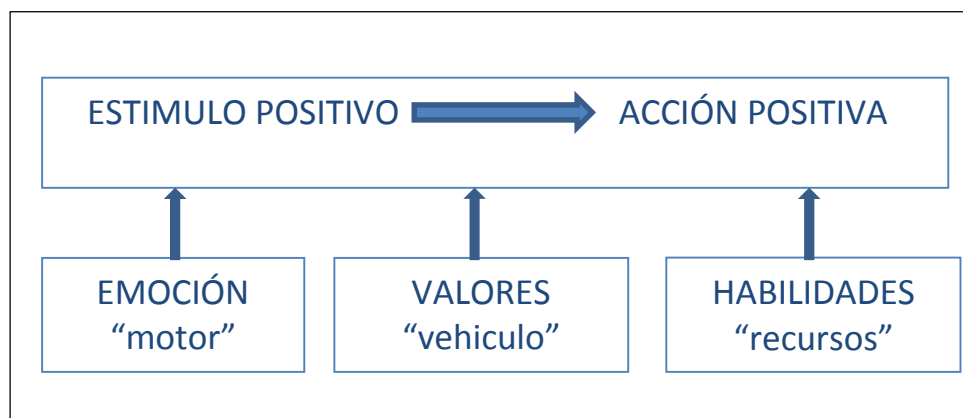
## 2. Pasos del Método; del reconocimiento al enfoque;

Los **pasos del Método** son:

- **Reconocimiento** de emociones, valores y fortalezas.
- **Entrenamiento** de nuestras fortalezas y habilidades.
- **Enfoque** de acciones a objetivos deseados.

### 1) RECONOCIMIENTO.

- a. **De nuestras EMOCIONES.** La emoción nos servirá de impulso. A través de la identificación de las emociones y el conocimiento de su significado se clarifica el impulso que proporciona. La educación emocional nos enseña que lo que verdaderamente nos moviliza son las emociones; alegría, tristeza, ira. Las emociones son lo que realmente mueve a los seres humanos, en cambio nadie nos ha enseñado ni que son, ni para qué sirven ni cómo utilizarlas para que se alineen con nuestros objetivos personales y profesionales. Sólo desde los estímulos que despiertan las emociones positivas se puede conseguir que un profesional disfrute de su trabajo, que un adolescente se movilice para conseguir algo que le motiva o que cualquier persona crea en sí mismo y se empodere... En—la hiperracionalización del mundo en la que vivimos, nos hemos olvidado de ellas.



Sánchez Romanos: *“Sólo con un estímulo positivo conseguiremos una acción positiva.*

*“La emoción es el motor, la habilidad es el recurso, los valores el vehículo que nos llevará a conseguir nuestros objetivos mediante la acción”*

### b. De nuestras habilidades.

Nuestras habilidades son el mejor recurso que tenemos. Nos sirven como herramientas personales para hacer realidad lo que nos proponemos. Es aquello en lo que destacamos, lo que hacemos bien con facilidad. Cuando una

habilidad se trabaja a través de la práctica y el aprendizaje se convierte en un TALENTO.

- c. **Los valores.** Los valores son el conjunto de nuestras creencias personales, son grandes motivadores. Cuando una persona actúa en contra de sus valores surgen conflictos. También es imprescindible que estemos alineados con nuestros valores para motivarnos para el logro de nuestros objetivos. Por ejemplo una persona puede tener como valor propio el ser trabajador, ahorrador, la constancia o la salud.

**2) ENTRENAMIENTO de FORTALEZAS.** Tras haber puesto nombre a nuestras EMOCIONES, VALORES Y HABILIDADES hemos de trabajar la parte racional, técnico y práctica. Para alcanzar un alto rendimiento la persona ha de trabajar estas habilidades. Aquí es donde aplicamos técnicas de formación de alto rendimiento.

**3) ENFOCAR ACCIONES.** Es necesario enfocar las acciones a los objetivos deseados. Como hemos comentado al principio el método NSR se distingue por su enfoque práctico. Una vez que ya sabemos lo que nos impulsa (emoción), los recursos entrenados (habilidades al servicio de...) y los valores reconocidos y ordenados nos marcamos los pasos que nos llevarán a la acción. Es el momento de movilizarnos con sentido, de forma práctica y sin distracciones.

### 3. Núria Sánchez Romanos; formando para pasar a la acción.

Núria es Máster EMBA por la ISM-ESIC de Barcelona y Máster en Dirección Comercial y Fuerza de Venta. Ha formado a más de 15.000 personas en el mundo de la empresa, la educación convencional y social y la familia. Su reto: conseguir que los demás cumplan sus objetivos. Su enfoque: hacerlo de forma rápida, práctica y fácilmente aplicable.



Núria Sánchez Romanos cuenta con un Máster EMBA, Executive Master in Business Administration, por la Escuela de Negocios ISM-ESIC Barcelona. Máster en Dirección Comercial y Fuerza de Venta (CESDE) y Máster en Coaching integral, certificado por ASESCO.

Además de un gran número de cursos, seminarios y formaciones en el ámbito de los recursos humanos y la gestión de empresa

Núria lleva 19.000 horas dedicadas a entrenar habilidades desde 1995. En ese tiempo ha desarrollado más de 700 acciones para grupos de personas (directivos y mandos intermedios) en empresas de diferentes sectores, sumando un total de más de 15.000 personas. Ha trabajado tanto para grandes organizaciones como pymes y desde empresarios y directivos a equipos de venta o atención al cliente.

*“Para mí la visión es un ejercicio de imaginación y unos pasos firmes hacia lo imaginado. Ir siempre a la acción”*

Es la creadora del Método NSR para la Educación Emocional, que integra fórmulas y herramientas derivadas de la Educación Emocional, el Coaching (entrenamiento), la PNL, (Programación Neurolingüística) y el Alto Rendimiento. Con el Método se pasa de la teoría, a la práctica y se obtienen resultados inmediatos.

Inició su trayectoria profesional en el ámbito de las ventas, lo que le dio una visión fundamental de la importancia de la actitud, la constancia y la perseverancia. “Es un trabajo para el que la actitud es clave, la definición de objetivos.... Para mí estos años fueron un gran aprendizaje. Lo que aprendía para mí misma, entrenaba a otros a hacerlo”. “*Mi objetivo se convirtió en que los demás alcanzasen los suyos. Aprendí a darlo todo: a sostener la positividad, la actitud, la comunicación, la empatía, el liderazgo, el sentido de equipo y el orgullo de pertenencia*”. “*Mi misión era potenciar esas habilidades en los demás y a ella le acompañaba mi visión...Para mí la visión es un ejercicio de imaginación y unos pasos firmes hacia lo imaginado. Ir siempre a la acción*”



### **Un nuevo cambio; diagnóstico de amnesia disociativa**

*“Que los demás consigan sus propios objetivos. Ese es mi objetivo.*

*“Un momento trascendental en mi carrera y en el que casi llego a derrumbarme”* fue cuando me diagnosticaron amnesia disociativa, fuertes pérdida de memoria. Pensaba que mi ritmo de trabajo era normal pero el cuerpo me avisó de que no era así. Empecé a cambiar y a regular las horas de trabajo y la forma de enfocar la vida”. De nuevo

vi en esta experiencia una oportunidad para enseñar a los demás, a transmitir lo que había aprendido.

A partir de aquí profundicé más en la gestión de las emociones ya que entendí que lo que me había sucedido a mí, le podía suceder a otros. Profundicé en gestión de las emociones, del estrés, el superar una situación crítica... En definitiva a trabajar la resiliencia.

### **La motivación, la clave del éxito**

*“Me ha cambiado la vida. Es la expresión que más me motiva de mis alumnos.*

Las personas necesitan herramientas para alcanzar sus objetivos. Para ser felices y productivas, aspectos que suelen ir juntos. *“Nada me satisface más que la expresión -lo que me enseñaste me ha servido. Me ha cambiado la vida”*, cuando los alumnos se acercan a mí y me agradecen lo que han aprendido, lo que han

descubierto de ellos y cómo lo van a utilizar en el futuro.

Para Núria Sánchez Romanos la educación emocional está al alcance de todos y debería formar parte de la enseñanza desde la que va dirigida a niños hasta a los adultos. *“La emoción mueve nuestras vidas y esto debemos saber cómo gestionarlo y aprovecharlo”*.

## 4. Servicios.

Los servicios de Núria incluyen conferencias, seminarios, sesiones y formaciones que incluyen la educación emocional para el desarrollo de diferentes habilidades, la superación de retos y el logro de objetivos.

### Cursos y monográficos

#### Para empresa:

##### **Directivos y mandos intermedios.**

Núria se dirige tanto a directivos como a mandos intermedios entrenando sus habilidades directivas para que su trabajo resulte más fácil y efectivo y alcancen el bienestar con sus equipos y resultados de negocio.

- Inteligencia emocional para directivos.
- Desarrollo y entreno de habilidades directivas.
- Liderazgo en tiempos de cambio.
- Desarrollo de competencias para el trabajo de equipo.
- Técnicas para la comunicación eficaz entre departamentos.
- Técnicas de comunicación personal.
- El arte de hablar en público con inteligencia emocional.
- Análisis transaccional: Personas y comportamientos.
- Gestión del tiempo y gestión del estrés.
- Coaching ejecutivo y corporativo.

Además, Nuria ofrece formación específica para equipos comerciales, en los que la actitud y la orientación a objetivos, es fundamental.

- Técnicas de inteligencia emocional orientadas a la venta.
- Excelencia en la atención al cliente.
- Técnicas de comunicación y empatía para conseguir objetivos de venta.
- Habilidad y excelencia emocional en la atención al cliente.

##### **Para Emprendedores:**

Los emprendedores necesitan conocimientos específicos de empresa y de sus propias habilidades a través de los que clarificar y obtener sus objetivos con la máxima eficacia en el menor tiempo posible. Justamente eso es lo que Nuria entrena en estas acciones formativas.

- Desarrollo y entreno de competencias para emprender.
- Motivación para emprendedores.

- Técnicas de comunicación.
- Cultura de emprendedor: Nosotros, el cliente y su comportamiento.

### **Para educadores y formadores:**

Para ayudar a profesionales de la educación (reglada o no reglada) Nuria ha diseñado estos cursos. En ellos se dan y practican las herramientas más útiles para motivar al alumno, para estimularle y así proporcionarle una educación integral. Con ellos el profesor gana el complemento perfecto para además de educar y enseñar de la forma establecida, formar en Educación Emocional y Valores a sus alumnos. El Método NSR para la educación emocional hace que se pase directamente del auto-estímulo de su vocación al resultado en el aula.

- Educación emocional para profesores (Reconocido por el Departamento de Enseñanza de la Generalitat).
- Recursos y Orientación didáctica.
- Herramientas para la educación emocional de educadores.
- Entreno de habilidades para educar.
- Gestión y conducción de grupos.
- Formación para formadores.
- Diseño y acción de dinámicas de grupos.

Estas acciones formativas también van dirigidas a educadores sociales y técnicos laborales, dada la necesidad de dar soporte al ciudadano con recursos, valores y una actitud proactiva que contagie motivación y el espíritu de mejora.

### **Para la familia:**

Educar y ayudar a los hijos para que sean felices y tengan lo mejor en la vida es el objetivo de todos los padres y madres. Con el Método NSR, los conocimientos y las prácticas de la educación emocional les resultan, ante su asombro, realmente fácil. Y está a su alcance en estos cursos.

- La Educación emocional en familia.
- Desarrollo emocional y competencias para la vida.
- Guía práctica para el auto concepto familiar

### **Para el desarrollo personal:**

La correcta gestión de las emociones, pensamientos y creencias nos lleva al buen uso de las habilidades personales y sociales. Nuria transforma la importancia de hacer patentes las fortalezas en estas sesiones con el Método NSR, en el crecimiento y la superación personal de los participantes.

- Introducción a la Educación Emocional.
- Los 5 secretos de la motivación.
- Seminario: Coaching Alto Rendimiento.
- Entreno de habilidades para la búsqueda de trabajo.
- Coaching personal: Entreno y alcance de objetivos.

## **A medida:**

### **Monográficos**

Para Nuria, estas jornadas son imprescindibles para hacer más accesible la Educación Emocional y el entreno de habilidades en un entorno diferente al que tenemos en el día a día. Por este motivo dirige y dinamiza jornadas de trabajo y entreno de habilidades al aire libre, uniendo la naturaleza, los caballos, actividades prácticas y divertidas, al Método NSR.

- Desarrollo personal y profesional. Aprendizaje de Educación Emocional asistido con caballos.
- Outdoor/Jornada de Educación Emocional.
- Outdoor Trabajo en Equipo desde la Educación Emocional.
- El liderazgo personal: Las riendas de tu vida en tus manos.
- La MOTIVACIÓN con Mayúsculas: de la intención a la acción.

### **Mentoring**

Como experta reconocida y por su gran experiencia multisectorial a lo largo de su carrera profesional, cada vez más, personas que se dedican al mundo de la enseñanza, educación y el coaching, solicitan que Nuria les tutorice, guíe y acompañe en sus proyectos.

Proyectos que han de ser atractivos y perseguir la acción que lleve a resultados socio-ecológicos, relacionados con la educación emocional. Además de consejos y formación, les transmite valores para progresar en su camino. Es su faceta de Mentora que ejerce también en entidades y organizaciones, colaborando en la implementación de la cultura y filosofía de empresa y sus estrategias de negocio.

## 5. Actividad como speaker:

Como speaker, Núria consigue movilizar a las audiencias y que obtengan consejos y herramientas prácticas que aplicar en su vida personal y profesional.



*“Si estoy sentado haces que me levante y si estoy de pie me haces saltar”.  
Alberto, seguidor de un curso de Núria.*

Núria ha desarrollado diferentes conferencias que giran principalmente en torno a dos temas; la educación emocional y la motivación. Núria es una speaker reconocida, que ha impartido sus charlas en diferentes ámbitos desde el asociativo hasta el empresarial.

El enfoque de sus charlas es muy práctico con el objetivo de que la audiencia salga con ideas y herramientas útiles que poner en marcha en su vida personal o profesional.

### Conferencias

#### - **“Un reto, una emoción”**

Conferencia cuyos protagonistas son las fortalezas y los retos. Una visión enriquecedora y enérgica donde el significado de la emoción nos lleva de la Habilidad a la Acción. De una manera natural y espontánea el auditorio participa contagiado por el entusiasmo de Nuria.

Duración: 1h 30´

Dirigido a Entidades, asociaciones, colectivos para la formación, y sector de la educación.

- **“Técnicas de Marketing y Venta 3.0”.**

Con una marcada visión de negocio en el marco de las habilidades de comunicación enfocadas a la venta, destaca su importancia y los pasos a seguir para acercar el éxito a la pequeña y mediana empresa. Con un espíritu potente ofrece tres claves emocionales derivadas del comportamiento del cliente.

Duración: 1 h

Dirigida a autónomos y pymes

- **“Actívate, motívate”**

Motivación en estado puro. Una conferencia práctica para revolucionar el estado de ánimo de los asistentes y activarlos. Con ejercicios vivenciales y música, Nuria empuja a practicar la gimnasia de la motivación.

Duración: 2 h.

Dirigida a instituciones, empresa, asociaciones, para profesionales y también a personas en búsqueda de nuevas oportunidades laborales y de vida.

## **Seminarios**

- **Viaje a la motivación**

Un recorrido dinámico y activo que invita a la acción con la metáfora de un divertido viaje a un lugar llamado “Motivación”. Para llegar a él atravesamos países como el del “Estímulo”, el país de la “Observación” el país del “Pensamiento Positivo” el de “La Acción” el país de “La Confianza” y el de la “Colaboración” Desde el Sé que Sé al Sé que puedo se emprende una aventura para el autoconocimiento entrenando el pensamiento positivo: es el impulsor de acciones continuas y de comportamientos constantes que darán alcance a los resultados deseados.

Duración: Entre 3 y 4 horas.

Dirigido a directivos, mandos intermedios, redes comerciales, que deseen mejorar y desarrollar sus habilidades referentes a la motivación.

- **Emprende con emoción y haz empresa**

Seminario en el que Nuria acerca la Educación Emocional a hombres y mujeres que van a emprender un negocio o que ya lo tienen en marcha. Empresarios y empresarias disfrutan de la energía que desprende Nuria con sus palabras, de sus propias reflexiones introspectivas y de conclusiones claras con herramientas motivadoras. Enfocado a la aventura de emprender, aporta además técnicas de gestión, venta y excelencia al cliente.

Duración: 3 h

Dirigido a emprendedores/as, empresarios/as y autónomos.

- **“Educación emocional para todos”.**

Un seminario al aire libre, diferente y totalmente vivencial da la posibilidad de reconocer las emociones, recuperar las ganas de hacer y conseguir automotivarnos. Todo ello con herramientas prácticas para aprender a huir de las limitaciones personales, a gestionar el estrés, a conseguir motivar a otros y que ellos respondan. Con fórmulas para resolver situaciones de manera sencilla. En definitiva: Nuria da a conocer el qué y el cómo ser emocionalmente inteligente y qué hacer para que otros lo sean

Duración: 8 h

Dirigido a personas sensibilizadas con la Educación Emocional

**6. Colaboraciones permanentes.**

- Foment Formació (Centro de formación para la mejora continua profesional y personal).
- Reig Jofre Group (Líder en el sector farmacéutico europeo)
- Grup Pitàgora (Empresa enfocada al desarrollo del talento de las personas y en consecuencia, la mejora de los resultados empresariales).
- IL3 (Instituto de formación continua de la Universidad de Barcelona)
- Grupo Crit (Cuarta referencia en el sector de los recursos humanos)
- ICFIDE Consulting & Training (Consultoría de empresa, recursos humanos y formación)
- CP'AC (Fundación privada para la promoción de la autocupación de Cataluña)
- ADEDE (Asociación de Mujeres empresarias, directivas y emprendedoras de las Tierras del Ebro)
- Fundació per a la Educació la Granja Escola (Dedicados íntegramente a la Educación).
- Centre d'Estudis Professionals Jaume Viladoms (Conjunto de centros de titularidad privada y estructura educativa)
- Derivalya (Consultora tecnológica, formación continua, ingeniería informática)

**7. Últimos cursos impartidos;**

- Dinamización de Outdoors desde la Educación Emocional (Máster I.E y Coaching en el Entorno Laboral y Postgrado EEPB IL3/U.B)
- Desarrollo de Habilidades sociales (Grup Pitàgora/Ayunt. Castelldefels)
- Introducción a la Educación Emocional. (Fund.per a la Educ. La Granja )
- Análisis transaccional desde la Educación Emocional (Foment Formació)
- El arte de hablar en público (Barcelo Hoteles/ Derivalya)
- Actividades de venta ( Escola Viladoms)
- Herramientas prácticas Educación Emocional aplicada.
- Desarrollo de habilidades para la Educación Emocional (Fund.per a la Educ. La Granja)
- Trabajo en Equipo desde la Educación Emocional ( Els Peixets)

- Conferencia La Educación emocional y el entreno de habilidades sociales (Arrels)
- Cómo hablar en público (Foment Formació)
- Actividades de venta (certificado de profesionalidad) (Pitagora Advances)
- Análisis transaccional (Foment Formació)
- El arte de mimar a los clientes (Hotusa/ Derivalya)
- Dirección por Objetivos (PITAGORA ADVANCES SLU)
- Atención al Cliente (Persapia)
- Gestión de quejas y reclamaciones (Persapia)
- Comunicación Interdepartamental (Oetiker/Unique)
- Gestión del Tiempo (Icfide)
- Curso Práctico de Educación Emocional para profesores (Fund para la Educación)
- Inteligencia Emocional (Foment Formació)
- Marketing Emocional (INEO)
- Desarrollo profesional (Foment Formació)
- Inteligencia Emocional en el marco lúdico formativo (Luzaroa)
- Coaching Ejecutivo/Mentoring (Reig Jofre Grup)
- Coaching Organizacional(CP'AC)
- Habilidades de Dirección comercial (Tot Systems)
- Desarrollo profesional y personal (Foment Formació)
- Desarrollo profesional Desde la Habilidad a la Acción (Coaching asistido con Caballos)
- 3 Ediciones Seminarios Educación Emocional para todos
- Coaching Ejecutivo/ Mentoring Proyecto CEM (Reig Jofré)
- Entreno de habilidades en E.E. (IL3 y UB)
- Herramientas para la Educación Emocional (Fundació per a la Educació La Granja)
- Seminario desde la Educación Emocional, hacemos Empresa (ADEDE)
- Coaching comercial Habilidades de Comunicación, Venta y Gestión (Vodafone)
- Cómo hablar en Público (Foment Formació)
- Educación Emocional en la Escuela(Fundació per a la Educació La Granja)
- Comunicación efectiva ( Fornell Consultors, Crit Search)
- Educación emocional para profesores (Fundació per a la Educació La Granja)
- Herramientas para la Alta Dirección (Barcelo Sants)
- Gestión del estrés (Hamelin, Tadel)
- Coaching Corporativo, Innovación (Freudenberg)
- Nuevas Herramientas Formativas (IL3, UB)
- Seminario Actívate, motívate (Armoni)
- Calidad de atención y servicio al cliente (Insomin, Persapia)
- Excelencia en la Cohesión de Equipo E.E (Fundació per a la Educació La Granja)
- Coaching Ejecutivo/Mentoring (Reig Jofre Grup)



- Coaching Coporativo, Liderazgo (Freudenberg)
- Prevención y control del estrés (Fornell, Crit Search)
- Cómo vender, actitud +competencias (Staedtler, Crit Search)
- Atención telefónica (Pitágora)
- Cooperación entre personas (Fornell, Crit Search)
- Trabajo y motivación de Equipos (Reig Jofre Group)
- Gestión del cambio (Fundació per a la Educació La Granja)
- Excelencia en las ventas y A.C (Aireuropa, ICFIDE)
- Coaching Corporativo y ejecutivo (Reig Jofré Group)
- Telemarketing (Selekta, Pitágora)
- Coaching Corporativo Comercial (Crit Search)
- Liderazgo (Fundació per la Educació La Granja Escola)
- Coaching Ejecutivo (Fundació per la Educació La Granja Escola)
- Actividad comercial (Ajuntament S. Andreu de la Barca, Pitágora)
- Técnicas para hablar en público (USOC, Femxa)
- Seminarios: Herramientas de Motivación (Crit Search)
- Stage Educación Emocional (Fundació per a la Educació)
- Cómo Hablar en Público (Foment del Treball)
- Motivación de equipos (Reedcon, Innova)
- Motivación comercial (Crit Search)
- Coaching Ejecutivo (Armoni)
- Trabajo en equipo (Gentec, Crit Search)
- Gestión del Estrés. Risoterapia (BBVA)
- Cultura de empresa. Educación emocional (Henkel)
- Gestión de personas (Delphi, Crit search)
- Comunicación efectiva (NSRformación)
- Coaching y Mentoring (FCC, Hedima)
- Inteligencia Emocional ( Fundació per a la Educació)
- Gestión de equipos (FCC, Hedima)
- Excelencia en las ventas y A.C (Aireuropa, ICFIDE)
- Desarrollo de HHDD (Foment del Treball)
- Desarrollo de HHDD ( Comradio, Pitágora)
- Formación de formadores (FCC, Hedima)
- Jornadas Outdoor para el trabajo en equipo (NSRformacion)
- Seminario Coaching de alto rendimiento (NSRformacion)
- Gestión del Estrés (Armoni)
- Coaching Corporativo (Reig Jofré Grup)
- Seminario Coaching de alto rendimiento (Sportiu Sant Cugat)
- Seminario Coaching de alto rendimiento (Basket Barça)
- Coaching Ejecutivo (Procol, S.L)
- Trabajo en equipo (ZBM Patents, IOE)
- Jornadas Outdoor para el trabajo en equipo (NSRformacion)
- Coaching Ejecutivo (Cubigel, HCapital)
- Programación Neurolingüística (Foment del Treball)
- Seminarios Coaching para la Automotivación (Schott)
- Habilidades Sociales (Selekta-ONCE-, Pitágora)
- Esferas de competencias ( Pitágora)

- Coaching Ejecutivo ( Procol)
- Coaching Ejecutivo (Hb)
- Habilidades Directivas (Reig Jofré)
- Coaching comercial (HPC, IOE)
- Coaching Ejecutivo ( Cubigel, HCapital)
- Educación emocional para Educadores (La Granja)
- Habilidades Directivas (Foment del Treball)
- Competencias y Habilidades (Sistemas e Imagen, Crit)
- Coaching corporativo (La granja)
- Coaching Práctico para resultados tangibles en la empresa (NSR Formación)
- Calidad Atención al cliente (Ferrovial, Hedima)
- Técnicas de venta (Fundació Pere i Tarrés, Critería)
- Habilidades Sociales (Selekta-ONCE-, Pitágora)
- Gestión del estrés ( Ferrovial, Hedima)
- Habilidades Directivas (Foment del Treball)
- Excelencia en la Venta( EDENRED, Crit)
- Coaching Gestión del tiempo ( BBDO, Critería)
- Coaching Organizacional Sistémico (Foment del Treball)

## **8. Contacto de prensa.**

Nuria Sánchez Romanos  
NSR formación  
Tel. + 34 675 269 401  
[nuriasanchez@nsrfomacion.com](mailto:nuriasanchez@nsrfomacion.com)  
[www.metodonsr.com](http://www.metodonsr.com)