



Licelotte Baigés

Consultora Senior

Especialista en Talento y Comunicación Estratégica

Años de experiencia: 20+ años

Licelotte Baigés es Entrenadora Internacional en Programación Neurolingüística (FMT) certificada por la IANLP, donde además funge como Embajadora. Dirige Neurochange Escuela, plataforma desde la cual facilita certificaciones internacionales y programas corporativos en habilidades conductuales y comunicación aplicada al entorno empresarial. Cursó Psicología Política en la Universidad Camilo José Cela y está certificada como Coach Ontológico por la ICC. Cuenta con diplomados en Neuropsicología, Ventas Profesionales y Gerencia en Experiencia del Cliente. Es facilitadora acreditada por el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP) y articulista en medios especializados, incluyendo la columna Aprende o Emprende del Listín Diario. Actualmente preside la Asociación Dominicana de PNL y la comunidad PNL RD.

Más de dos décadas formando líderes y equipos comerciales en empresas e instituciones de la región. Especialista en el factor humano detrás de los resultados: cómo se comunica, se vende

Área principal de especialización

- Talento
- Ventas
- Liderazgo y Comunicación Estratégica

Embajadora de la International Association of NLP (IANLP) y Entrenadora Internacional certificada FMT.

Presidenta de la Asociación Dominicana de PNL y de la comunidad PNL RD.

Diseño y facilitación de programas corporativos de transformación organizacional para instituciones de referencia regional.



Entrenadora Internacional en PNL (IANLP).



Coach Ontológico certificada (ICC).



Psicología Política — Universidad Camilo José Cela.



Diplomados en Neuropsicología, Ventas Profesionales y Gerencia en Experiencia del Cliente.



Facilitadora acreditada por el INAP.

¿Qué patologías diagnostica y trata?

Interviene principalmente en patologías de las áreas de Talento y Ventas: equipos comerciales sin método, líderes que no logran delegar, comunicación interna que erosiona la cultura, y la patología más común en empresas dependientes del fundador — la incapacidad del equipo para tomar decisiones sin él. y se decide dentro de una organización.

¿En qué etapa del proceso interviene?

Se incorpora en la fase de Tratamiento, una vez que el Diagnóstico ANAM ha identificado hallazgos clínicos relacionados con liderazgo, cultura comercial o capacidades del equipo. Ejecuta intervenciones de 3 meses dentro de la plataforma BizClinic.

¿Qué valor aporta al sistema BizClinic?

Aporta la dimensión humana del sistema clínico: trabaja directamente con los colaboradores que sostendrán la operación cuando el dueño elija no estar. Sin esta capa, los sistemas y procesos diseñados en otras áreas no se sostienen — porque toda empresa, al final, opera al ritmo de las personas que la habitan. y se decide dentro de una organización.

 [linkedin.com/in/licelottebaiges](https://www.linkedin.com/in/licelottebaiges)

 Neurochange Escuela

 Columna Aprende o Emprende — Listín