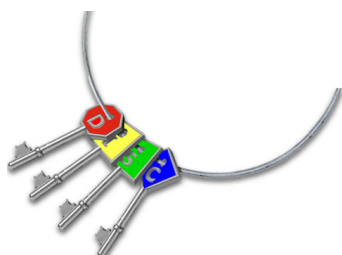




CURSO CERTIFICACIÓN

**CONSULTOR CERTIFICADO EN
COMPORTAMIENTO HUMANO DISC**



OBJETIVOS

- Aprender a usar todos los recursos que hay en un informe de un test DISC. Interpretar los diferentes gráficos y el informe de DISC en detalles.
- Trabajar con: Selección de Personal, Conflictos, Mejora de desempeño etc.
- Aportar consejos y un plan de acción para el cliente según lo que necesita.
- Extender tu consultoría con una herramienta extra.

MODALIDAD Y METODOLOGÍA:

Online en Vivo. Taller acción participativa que inicia con test mediante link que recibe el alumno en su email para poder responder al cuestionario.



CONTENIDOS

CURSO BÁSICO:

INTRODUCCIÓN A LAS PERSONALIDADES

- ¿Qué es DISC y de dónde viene? El desarrollo.
- Los cuatro estilos: Rasgos de cada estilo - Fuerzas, limitaciones, miedo básico
- Repaso rápido sobre el test.
- Reconocerse y conocer a tus empleados y/o compañeros de trabajo según su estilo de personalidad.
- Identificar rápidamente los diferentes estilos de personalidad y como tratar con ellos para relacionarse correctamente y obtener el resultado esperado de la relación.
- Entender los estilos de personalidad para sacar lo mejor de ti y de tus empleados/compañeros.
- Elegir a las personas correctas y posicionarlas en los puestos correctos.

ÉXITO EN LAS VENTAS

- Reconocer los estilos de venta. Como funciona cada estilo como vendedor – fuerzas y limitaciones
- Reconocer el estilo de compra de los clientes – que es lo que busca cada estilo de trato a la hora de ir de compras
- Como adaptar tu estilo de venta al estilo de compra de tu cliente para aumentar ventas

EDIFICAR EQUIPOS DE ÉXITO

- Cada estilo en un equipo – fuerzas y posibles limitaciones.
- Como podemos tratar con rasgos determinantes en cada estilo en un equipo, al mismo tiempo que estamos conscientes al hecho de que el equipo tiene los cuatro estilos
- Estilo de comunicación de cada estilo
- Como motivar a cada estilo
- Tolerancia
- El equipo eficaz según los estilos de personalidad para mejorar la productividad de su negocio.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

aplicando los estilos de personalidad:

- Como acercarse a la gente según su estilo de personalidad para comunicarse mejor y evitar conflictos.
- Como corregir a la gente según su estilo de personalidad usando palabras que edifiquen y le motiven al cambio.
- Como alcanzar una vida más tranquila entendiendo los estilos de personalidades de tus empleados/compañeros.
- Como desarrollar el potencial que hay en tus empleados/compañeros para el bien de la compañía.

CURSO AVANZADO:

ENTRAR MÁS PROFUNDO EN LOS INFORMES Y LOS GRÁFICOS.

TIEMPO: **ENSEÑANZA: 1 ½ HORA**
SOLUCIONAR CASOS: 2 HORAS

- Los gráficos del test en profundidad: Patrones de estrés, patrones especiales y mucha diferencia entre los gráficos.
- El PowerDISC – las fuerzas de la persona en el liderazgo
- Hay que solucionar 16 casos reales, y solucionamos caso 1 y caso 2 juntos en el curso:
- Trabajamos con los siguientes casos reales:
 1. Ayudar a una persona entenderse a si mismo para la búsqueda de trabajo
 2. ¿Puedo avanzar a esta persona en la compañía? ¿Qué tal con las debilidades que veo en él?
 3. Arreglar una situación de trabajo ¿Cómo las puedo motivar?
 4. Quiero hacer cambios en la compañía ¿Cómo me acerco a mis socios de la mejor forma para que me apoyen?
 5. Arreglar un problema con comunicación que resulta en errores. ¿Cómo se puede arreglar?
 6. Tengo que avanzar a una persona y tengo dos candidatas ¿Cuál avanzo?

7. Una persona de servicio al cliente que funciona en muchas de sus tareas, pero en otras no. ¿Cómo lo arreglo?
8. Uno de los mejores vendedores ahora no vende bien. ¿Tengo que despedirle, o se puede arreglar la situación?
9. Otro vendedor que no funciona en su puesto ¿Por qué?
10. Encontrar la persona correcta para un puesto bastante especial
11. Ayudar a una pareja a salvar su matrimonio
12. Enseña a un gerente a entender a su estilo de comunicación
13. Ayudar al vecino con su hijo “difícil”
14. Ayudar a una familia a entenderse mejor y minimizar los conflictos diarios
15. Ayudar a una médica a elegir su nueva asistente
16. Pon los cuatro hombres de un equipo especial en la mejor posición del equipo para cada uno.