

MEJORAMIENTO DE LA COMUNICACIÓN

INTRODUCCIÓN:

La comunicación es mucho más que sencillamente hablar y escuchar. Para que haya una verdadera comunicación, es necesario lograr una comprensión profunda respecto a la perspectiva de la otra persona. Sin embargo, esto puede resultar virtualmente imposible si tomamos en consideración todos nuestros sesgos, idiosincrasias conductuales, emociones ocultas, agendas personales y las suposiciones que no hayan sido reveladas. No obstante, durante años DiSC[®] ha tenido éxito ayudándole a las personas a comprenderse entre sí a un nivel más fundamental. Este programa enseña a los participantes las maneras como las personas piensan e interpretan el comportamiento de otros. Les da herramientas para intuir y apreciar las necesidades de sus compañeros de trabajo. En definitiva, el programa ayuda a los participantes a adaptar sus estilos de comunicación para que puedan crear alianzas de trabajo duraderas entre los miembros de su grupo.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprender el modelo DiSC sobre la naturaleza humana y desarrollar la habilidad de apreciar las diferencias personales
- Obtener retroalimentación para ver cómo su comportamiento es interpretado de manera diferente por distintos compañeros de trabajo
- Leer sobre los estilos DiSC de sus compañeros de trabajo y aprender cómo prever las preferencias individuales de cada colega
- Lograr una comprensión empática sobre las razones por las cuales sus compañeros de trabajo actúan de la manera como lo hacen
- Reconocer los tipos de comunicación que son eficaces e ineficaces con cada estilo
- Desarrollar estrategias de comunicación específicas, las cuales desarrollen una cultura de alianza y colaboración

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Entendimiento de cómo otros interpretan su estilo	60 a 90 minutos
4. Aprenda a reconocer los estilos de otras personas	45 a 60 minutos
5. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	4,75 – 5,75 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

ADAPTACIÓN A ESTILOS DIFERENTES

INTRODUCCIÓN:

¿Cuántas veces se ha molestado alguien con usted porque esta persona malinterpretó sus intenciones? ¿Cuántas veces han malinterpretado su tono, su estado de ánimo o su enfoque? ¿Hubiera podido usted efectuar algún pequeño cambio que evitara toda esta confusión? Con frecuencia, comenzamos a comprender esta dinámica cuando ya es demasiado tarde. Este curso ha sido diseñado para ayudarles a los participantes a adquirir este nivel de comprensión antes de que sucedan los malentendidos, y no después. El modelo DiSC[®] les ayuda a comprender unos de los aspectos más importantes sobre la interacción y la percepción humana. Los participantes aprenden a ver las características de cada estilo DiSC y comprender las características particulares de cada estilo. Pero más importante aún, asimilan cómo tiende a malinterpretarse el comportamiento y aprenden a ajustar su manera de comunicarse para así satisfacer las necesidades y los estilos de quienes les rodean.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprenderse a sí mismos y a los demás mediante el modelo DiSC
- Apreciar las preferencias comunicativas de distintas personas
- Reconocer cuándo sus comportamientos resultan inapropiados o propensos a ser malinterpretados
- Desarrollar estrategias para adaptar sus comportamientos y así desarrollar una comunicación más efectiva

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
4. Cierre	20 minutos
TOTAL*	3,00 – 3,25 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

SERIE COMUNICACIÓN EFECTIVA

INTRODUCCIÓN:

La comunicación es una habilidad fundamental. La mayoría de nosotros nos comunicamos lo suficientemente bien como para arreglárnoslas, pero probablemente lo podríamos hacer mejor. Desafortunadamente, con frecuencia se considera a la comunicación como una habilidad básica y se da por descontada. Rara vez nos tomamos el tiempo de desarrollar nuestras habilidades comunicativas. Este curso contiene una serie de sesiones de dos horas para efectuar precisamente eso. La primera sesión presenta a los participantes los fundamentos de DiSC® y les ayuda a desarrollar una mayor conciencia de sí mismos. La segunda sesión aplica este nuevo discernimiento al área del conflicto y ayuda a los participantes a descubrir maneras simples de comunicarse más efectivamente. La última sesión ayuda a los participantes a emplear esta nueva información para evitar malentendidos y desarrollar relaciones más sólidas.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprender las implicaciones de sus estilos DiSC en la comunicación
- Desarrollar una empatía con los estilos de sus compañeros de trabajo durante conflictos
- Aprender cómo manejar conflictos de manera más efectiva y apropiada
- Identificar cuando se están comunicando de manera inapropiada o ineficaz
- Adquirir conciencia sobre cómo otros perciben e interpretan sus comportamientos
- Emplear la retroalimentación de sus compañeros de trabajo para mejorar sus habilidades de comunicación

Sesión	Título del Módulo	Tiempo
UNO	1. Introducción	25 minutos
	2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
DOS	3. Aprenda acerca de su comportamiento cuando usted está en conflicto con otros	60 a 75 minutos
	4. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
TRES	5. Entendimiento de cómo otros interpretan su comportamiento	60 a 90 minutos
	6. Cierre	20 minutos
TOTAL*		5,00 – 6,00 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

MANEJO DEL CONFLICTO Y LA RESISTENCIA

INTRODUCCIÓN:

Trabajar con empleados “difíciles” puede ser uno de los dolores de cabeza más grandes para un administrador. Ciertas personas parecen “difíciles” porque manejan los conflictos de manera distinta a uno. De hecho, es posible que la manera como otros abordan los conflictos parezca contraproducente, confusa o incluso extraña. Este curso proporciona a los administradores una manera simple y directa de comprender los distintos temores que inducen muchos de los conflictos y resistencias que suelen ver. A través de DiSC[®], los administradores aprenden cuál es su propio estilo para manejar conflictos y comprenden cómo ese estilo puede diferir respecto a los métodos de sus empleados. También emplean tiempo para reconocer qué tan rápidamente los temores de los empleados pueden alienarlos de un equipo o proyecto. Los participantes descubren cómo y por qué diferentes personas se sienten amenazadas y descubren habilidades para relacionarse más efectivamente con gente de todos los estilos.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprender el impacto en otras personas de su estilo durante conflictos
- Distinguir las diferencias en la manera como ellos y sus empleados manejan los conflictos
- Emplear a DiSC para identificar los miedos y las metas de sus empleados
- Reconocer y reducir la oposición y resistencia de sus empleados
- Explorar maneras de mejorar su comunicación con cada estilo

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda de su comportamiento cuando usted está en conflicto con otros	60 a 75 minutos
4. Aprenda a manejar los objetivos y los temores para lograr el compromiso	75 a 90 minutos
5. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	5,25 – 6,00 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

MANEJO DEL CONFLICTO

INTRODUCCIÓN:

A muy pocos de nosotros nos agradan los conflictos. ¿Entonces por qué son tan omnipresentes, duraderos y difíciles de resolver? Una de las razones fundamentales radica en que todos tenemos el instinto natural de ver cada problema desde una sola perspectiva: la nuestra. ¿Se puede dar nueva forma a este instinto? Veinticinco años de entrenamiento DiSC® ha demostrado que sí se puede. Este es un programa sencillo pero poderoso que le ayuda a grupos e individuos a desarrollar su comprensión y empatía para resolver conflictos interpersonales. Este curso ha sido diseñado para suscitar un cambio duradero que obre, no sólo en el individuo, sino en el grupo también. Desarrolla habilidades fundamentales que son cruciales para una comunicación y un trabajo en equipo efectivos.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprender los cuatro estilos DiSC y apreciar los valores diversos que tienen sus compañeros de trabajo
- Reconocer las fortalezas únicas de cada participante y aceptar sus limitaciones
- Aumentar la empatía y compasión por las necesidades y luchas de sus compañeros de trabajo
- Comprender cómo los ven los demás y obtener retroalimentación sobre su comportamiento
- Reconocer su manera única de manejar conflictos y comprender el impacto que su comportamiento produce
- Emplear este nuevo aprendizaje para desarrollar estrategias de solución de conflictos

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda acerca de sus fortalezas y lo que sucede cuando las usa en exceso	60 a 90 minutos
4. Entendimiento de cómo otros interpretan su estilo	60 a 90 minutos
5. Aprenda acerca de su comportamiento cuando usted está en conflicto con otros	60 a 75 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	5,00 – 6,50 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

UTILIZACION DE SUS FORTALEZAS A SU FAVOR

INTRODUCCIÓN:

No es secreto que algunos de nosotros parecemos tener más habilidades sociales innatas que otros. Sin embargo, lo cierto es que todos tenemos nuestras propias fortalezas interpersonales. Las personas verdaderamente efectivas saben cuáles son sus talentos y encuentran oportunidades de potenciar sus habilidades al máximo. No obstante, todos también tenemos áreas en las que presentamos dificultades, y aunque usualmente tenemos acceso a retroalimentación interpersonal, rara vez la solicitamos. Este programa ayuda a los participantes a identificar sus fortalezas únicas y les muestra cómo pueden sacar el máximo provecho de sus talentos. El curso también muestra cómo estas fortalezas se emplean en exceso, al punto de convertirlas en obstáculos. Varios ejercicios proporcionan vías seguras y constructivas que permiten a los participantes obtener retroalimentación interpersonal de los miembros de su equipo. Con esta retroalimentación y un conocimiento sólido respecto a sus fortalezas interpersonales, los participantes salen preparados para develar sus habilidades y emplearlas al máximo.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Reconocer los diversos talentos y preferencias asociados a cada estilo Disc®
- Comprender sus fortalezas interpersonales y la manera como las ha empleado excesivamente antes
- Adquirir una mente abierta frente a la retroalimentación interpersonal
- Reconocer el impacto que su comportamiento produce en otras personas
- Crear estrategias específicas para optimizar la efectividad interpersonal

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	60 a 90 minutos
3. Aprenda acerca de sus fortalezas y lo que sucede cuando las usa en exceso	60 a 90 minutos
4. Entendimiento de cómo otros interpretan su estilo	60 a 90 minutos
5. Cierre	20 minutos
TOTAL*	3,75 – 5,25 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

DESARROLLANDO MAYOR AUTOCONCIENCIA

INTRODUCCIÓN:

Imagínese arreglándose por la mañana sin verse en un espejo. Puede que tenga en su mente una imagen de su apariencia, pero no sabe cómo luce en verdad. Lo mismo sucede con nuestro comportamiento. En nuestras mentes, tenemos una noción sobre cómo otros perciben nuestro comportamiento, pero ninguno de nosotros la ve totalmente. Por consiguiente, a veces, sin darnos cuenta, repetimos el mismo comportamiento una y otra vez, incluso cuando resulta totalmente ineficaz con quienes nos rodean. En muchos casos, sencillamente no nos damos cuenta qué es lo que en verdad sucede. Este curso ha sido diseñado para proporcionar un marco que los participantes pueden emplear como su propio espejo conductual. Les presenta una introducción al modelo DiSC[®] sobre la naturaleza humana y esboza claramente algunas de las maneras importantes que hace única a cada persona. El programa explora los distintos filtros que los individuos emplean para interpretar los comportamientos de otros y ayuda a los participantes a emplear la retroalimentación para desarrollar planes de acción concretos con el propósito de establecer relaciones más sólidas.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Aprender más sobre sus estilos personales mediante el marco conceptual DiSC
- Reconocer las distintas maneras como su comportamiento puede ser interpretado por otras personas
- Obtener retroalimentación específica y segura sobre su comportamiento
- Identificar comportamientos interpersonales que quisieran cambiar
- Diseñar estrategias para desarrollar relaciones más efectivas

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Entendimiento de cómo otros interpretan su estilo	60 a 90 minutos
4. Cierre	20 minutos
TOTAL*	3,00 – 4,00 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

MAXIMIZANDO SUS FORTALEZAS COMO GERENTE

INTRODUCCIÓN:

Los administradores influyen en otras personas. Sus fortalezas pueden beneficiar considerablemente a quienes trabajan para ellos, y por supuesto, sus limitaciones pueden generar frustración, confusión o incluso parálisis entre las personas que dirigen. Como ejercen este efecto sobre los demás, los administradores tienen la responsabilidad de conocerse a sí mismos. Mediante DiSC[®], este curso proporciona a administradores una manera segura y divertida de comprender y organizar las fortalezas y desafíos que planteen. Desarrollan una mayor comprensión sobre el impacto que su comportamiento produce en otros, y descubren cómo distintos compañeros de trabajo perciben y filtran su estilo personal. Como resultado, los participantes aprenden a maximizar sus fortalezas, volviéndose así más efectivos durante este proceso y, paralelamente, volviendo más efectivas a las personas que manejan.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Comprender las fortalezas y desafíos de sus estilos DiSC
- Reconocer su comportamiento durante conflictos y su efecto en los demás
- Apreciar todas las diversas maneras como se pueda interpretar su comportamiento
- Obtener retroalimentación sobre su estilo personal de interacción

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda acerca de sus fortalezas y lo que sucede cuando las usa en exceso	60 a 90 minutos
4. Aprenda acerca de su comportamiento cuando usted está en conflicto con otros	60 a 75 minutos
5. Entendimiento de cómo otros interpretan su estilo	60 a 90 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	5,00 – 6,50 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

RECONOCIMIENTO Y ELIMINACIÓN DE BARRERAS DEL DESEMPEÑO

INTRODUCCIÓN:

Los grandes administradores son capaces de saber lo que las personas piensan y sienten. Saben que los empleados tienen habilidades, inquietudes y niveles de motivación diferentes. Es más, saben que si ignoran estas necesidades diversas, incrementan la probabilidad de provocar que sus empleados desperdicien su energía trabajando hacia el rumbo equivocado, que se frustren ante la falta de éxito o que sencillamente se alienen de un proyecto o equipo. Por lo tanto, han aprendido a ajustar su estilo para dirigir según el estilo de sus empleados y lo que requiera cada situación. Este curso ha sido diseñado para ayudar a los administradores a reconocer las necesidades de sus empleados y eliminar barreras en el desempeño.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Identificar y comprender el estilo DiSC[®] y las necesidades de desarrollo de distintos empleados
- Comprender las metas y los temores de sus empleados
- Adaptar su enfoque al administrar, para ajustarse al nivel de habilidad y la motivación de sus empleados
- Reconocer y reducir la oposición y resistencia de sus empleados
- Desarrollar empleados que trabajen con más energía, sean más eficientes y estén más comprometidos

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	40 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda a reconocer los estilos de otras personas	45 a 60 minutos
4. Aprenda a manejar los objetivos y los temores para lograr el compromiso	75 a 90 minutos
5. Aprenda a adaptar su estilo de dirección basado en la disposición y la capacidad	75 a 90 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	5,50 – 6,50 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

OBTENIENDO LO MEJOR DE SUS COLABORADORES CLAVE

INTRODUCCIÓN:

Incluso los mejores trabajadores se anquilosan de vez en vez. Pero antes de que sus jefes los puedan sacar de su estancamiento, los administradores deben comprender la situación y la razón por la cual dicha persona está teniendo dificultades. En ocasiones, los empleados no están motivados o comprometidos con la tarea. A veces no tienen las habilidades o el know-how. Este programa le ayuda a los administradores a usar DiSC® para percibir y comprender las necesidades situacionales de sus colaboradores claves y a ajustar su estilo gerencial de manera acorde. Aprenderán algunas estrategias fundamentales para identificar y comprender qué tan hábiles y dispuestas están las personas que manejan, así como las maneras más efectivas de abordarlas en cada situación.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Emplear el modelo DiSC para evaluar las necesidades de sus colaboradores claves
- Identificar los obstáculos que están impidiendo un mejor desempeño
- Comprender cuándo los empleados no pueden o no están dispuestos a efectuar una tarea específica
- Encontrar maneras de ayudarle a las personas a volverse más eficientes y a estar más satisfechas en su trabajo

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	40 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda a adaptar su estilo de dirección basado en la disposición y la capacidad	75 a 90 minutos
4. Cierre	20 minutos
TOTAL*	3,50 – 4,00 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

DESARROLLO DE UNA RELACION DE VENTAS

INTRODUCCIÓN:

Los vendedores más exitosos no adoptan un enfoque del tipo “una misma estrategia sirve para todos”. Saben cómo distinguir y comprender las necesidades únicas de cada cliente e identificarse con dichas necesidades. Es una habilidad supremamente desarrollada, pero puede ser enseñada. En este curso, DiSC[®] toma una diversidad abrumadora de necesidades, metas y preferencias que distintos clientes tienen y las coloca dentro de un marco sencillo que tiene sentido para casi cualquier vendedor. Los participantes aprenden cómo DiSC les ayuda a ajustar el proceso de ventas para así reconocer las preferencias y los valores importantes para sus clientes. El resultado: relaciones sólidas y duraderas con clientes de todos los estilos.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Apreciar la diversidad de necesidades y motivaciones que tienen sus clientes
- Comprender lo necesario que resulta adaptar su estrategia de ventas para atender las necesidades de sus clientes
- Percibir y comprender los estilos DiSC de sus clientes y qué necesidades buscan satisfacer al comprar
- Crear relaciones naturales e influyentes con los clientes

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	45 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda a adaptar su comunicación a otros estilos	60 minutos
4. Aprenda a reconocer los estilos de otras personas	45 a 60 minutos
5. Aprenda a leer y responder al estilo de su cliente	60 minutos
6. Cierre de ventas	30 minutos
TOTAL*	5,25 – 5,75 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

APRENDIENDO A SER SENSIBLE A LAS DIFERENCIAS DE LOS CLIENTES

INTRODUCCIÓN:

Uno puede olvidar con facilidad la diversidad que puede existir entre nuestros clientes. Con frecuencia sólo vemos las cosas a nuestra manera y dependemos demasiado en un solo enfoque ya manido para las ventas. Este curso recuerda a los vendedores qué tan diferentes son los clientes en verdad. Explica el modelo DiSC[®] sobre la naturaleza humana y le ayuda a las personas a apreciar las diferencias distintivas de cada estilo. Los participantes aprenden a identificar y comprender las necesidades que tienen diferentes personas al comprar, y a ajustar el proceso de ventas de manera acorde. Adquieren una comprensión profunda sobre las razones por las cuales ciertos clientes son difíciles para ellos y practican métodos mejores para responder ante dichas situaciones.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Aprender el modelo DiSC sobre la naturaleza humana y las implicaciones que tiene para su éxito en ventas
- Apreciar la necesidad de adecuar su estilo en ventas según las preferencias de cada cliente
- Aprender cuáles estrategias resultan más efectivas con distintos tipos de clientes
- Comprender cómo adaptar sus estrategias en ventas instintivamente
- Desarrollar relaciones más efectivas con sus clientes

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	45 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Aprenda a leer y responder al estilo de su cliente	60 minutos
4. Cierre	30 minutos
TOTAL*	3,50 – 3,75 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

MEJORAMIENTO DE LA EFECTIVIDAD DEL EQUIPO

INTRODUCCIÓN:

Piense en el primer equipo de trabajo en el que estuvo. En esa época, probablemente descubrió rápidamente que cada individuo tenía una manera única de hacer las cosas. A veces las diferencias dentro de un equipo se aceptan fácilmente y son motivo de regocijos, e incluso pueden complementarse entre sí. Sin embargo, con demasiada frecuencia los equipos pueden encontrar que esas diferencias también generan confusión, estancamiento o frustración. Las personas son capaces de aprender lo que pueden esperar de los demás y la mejor manera de lograr lo que el equipo necesita, únicamente si tienen un marco que le dé sentido a las diferencias que haya entre los integrantes. Este programa emplea el marco DiSC[®] para tratar tres de los desafíos más comunes que enfrentan los equipos: la motivación, el conflicto y la comunicación. Los participantes aprenden maneras simples e intuitivas de mejorar durablemente la efectividad de un equipo.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Apreciar las diversas necesidades y predilecciones de cada estilo DiSC
- Reconocer y sacar partido de los factores motivadores personales que los induce a esforzarse
- Comprender su propio estilo durante conflictos y el impacto que éste produce en los demás
- Reconocer maneras de comunicación inapropiadas e improductivas
- Desarrollar la habilidad de adaptarse a los diversos estilos de los miembros de su equipo
- Mejorar la motivación en su equipo, la solución de conflictos y la comunicación

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Entienda lo que le motiva en el trabajo	60 a 90 minutos
4. Aprenda acerca de su comportamiento cuando usted está en conflicto con otros	60 a 75 minutos
5. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
6. Cierre	20 minutos
TOTAL*	5,00 – 6,00 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

MEJORAMIENTO DE LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO

INTRODUCCIÓN:

Todos los integrantes de un equipo están motivados, pero están motivados por distintas cosas y, a veces, se ven motivados por metas diferentes. El equipo puede ser más efectivo y estar más entregado a su trabajo si cada miembro sabe cómo lograr lo que él o ella necesita obtener del proceso. Este programa breve ayuda a los participantes a identificar los factores que impulsan su éxito en un equipo. Mediante el modelo DiSC[®], los participantes aprenden a reconocer el rol que su ambiente ejerce sobre su motivación. Los integrantes de cada equipo aprenden cómo sacar partido de sus factores motivadores particulares, de manera que su equipo adquiera más energía, dinamismo y éxito.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Aprender los fundamentos del modelo DiSC y las implicaciones de sus estilos
- Reconocer que los integrantes de su equipo tienen motivaciones diferentes, y por lo tanto, necesidades distintas
- Identificar los ambientes laborales que resultan particularmente motivadores para ellos
- Encontrar maneras de modificar el ambiente de su equipo para mejorar la motivación
- Adquirir más energía y compenetrarse más con su equipo

Título del Módulo	Tiempo
1. Introducción	25 minutos
2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
3. Entienda lo que le motiva en el trabajo	60 a 90 minutos
4. Cierre	20 minutos
TOTAL*	3,00 – 3,75 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades

SERIE DE EFECTIVIDAD DE EQUIPO

INTRODUCCIÓN:

Los equipos dependen de talentos individuales y del talento grupal. Cada integrante debe saber cómo hacer brillar sus fortalezas individuales, pero paralelamente, el grupo necesita saber cómo trabajar como una unidad sincronizada. Esta serie ha sido diseñada para potenciar estas dos metas en tres sesiones fáciles de media jornada cada una. La primera sesión emplea a DiSC® para establecer los fundamentos de la conciencia personal y de la conciencia sobre el equipo. La segunda sesión explora las fortalezas que cada miembro aporta al equipo y las maneras como se puede sacar el máximo provecho de esas fortalezas. Durante la tercera sesión, los participantes aprenden y obtienen retroalimentación interpersonal, discernimiento y habilidades que optimizarán la armonía y efectividad de su equipo.

OBJETIVOS:

Este programa ha sido diseñado para ayudarle a los participantes a:

- Reducir la confusión y dificultad para comprender a los integrantes de su equipo
- Comprender las fortalezas y desafíos únicos que traen consigo a un equipo
- Encontrar maneras de maximizar sus fortalezas y su motivación en su ambiente
- Emplear retroalimentación interpersonal para mejorar el desempeño de su equipo
- Aprender cómo adaptar su comportamiento y volverse más efectivo con cada miembro del equipo

Sesión	Título del Módulo	Tiempo
UNO	1. Introducción	25 minutos
	2. Descubra cuatro estilos de comportamiento y explore las preferencias generales de su estilo	75 a 90 minutos
	3. Aprenda a reconocer los estilos de otras personas	45 a 60 minutos
DOS	4. Aprenda acerca de sus fortalezas y lo que sucede cuando las usa en exceso	60 a 90 minutos
	5. Entienda lo que lo motiva en el trabajo	60 a 90 minutos
TRES	6. Entendimiento de como otros interpretan su comportamiento	60 a 90 minutos
	7. Aprenda a adaptar su comunicación a diferentes estilos	60 minutos
	8. Cierre	20 minutos
TOTAL*		6,75 – 8,75 horas

* Adicione al tiempo los descansos que desea programar entre las actividades