

INTELIGENCIA COMERCIAL DISC



Presentación

Cada persona tiene su particular tendencia de comportarse y comunicarse. Saber identificar estas tendencias te aporta una ventaja competitiva en tus relaciones comerciales. A lo largo de las cuatro fases de este programa, y con ayuda de la metodología DISC, aprovecharás a sacar mejor provecho de ello.

¿En qué consiste la metodología DISC?

Es una metodología que nos facilita información sobre nuestro estilo de comportamiento. Se manifiesta en nuestras acciones, reacciones, emociones y la comunicación en las diferentes situaciones y entornos.

DISC es el acrónimo de las palabras Decisivo, Influyente, Sereno y Cumplidor. Estos adjetivos reflejan 4 dimensiones del comportamiento humano que se encuentran en diferentes grados en cada persona. Generalmente las personas tienen uno o dos dimensiones que sobresalen sobre las demás, resultando en una cierta combinación. Esto es lo que denominamos perfil DISC.

Se trata de una metodología:

- Observable: mide el comportamiento que se puede ver.
- Universal: se ha probado válido en diferentes culturas.
- Silenciosa: evita poner etiquetas en las personas.
- Neutral: no hay un perfil mejor que otro.

La metodología DISC te permitirá adquirir recursos para reconocer tus fortalezas y oportunidades de mejora en la labor comercial, así como para conocer mejor y empatizar con tus clientes, rompiendo barreras de comunicación.

Dirigido a

Profesionales con responsabilidades comerciales interesados en adquirir herramientas para su propio desarrollo de habilidades comerciales y mejorar los niveles de influencia positiva en sus clientes.

Objetivos

- Desarrollar competencias comerciales mediante el auto-conocimiento del propio estilo de comportamiento DISC, así como la identificación de fortalezas y oportunidades de mejora (Eficacia Personal).
- Reconocer el estilo de comportamiento de cada cliente, activadores de motivación y elementos de comunicación. (Empatía)
- Dotar de herramientas para interactuar de forma efectiva y establecer sintonía con diferentes perfiles de clientes (influencia interpersonal).

Modalidad

Presencial a través de AULA VIRTUAL

- Duración: **12 horas**
- Curso eminentemente práctico
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae

1. Test DISC

- a. **Cada participante responderá al test DISC, de forma rápida y on-line, y obtendrá de forma inmediata su Informe Personal Completo de Estilo Conductual y Competencias Comerciales DISC.**

2. Pework

- a. Mediante una guía de interpretación del informe DISC, cada participante dedica un tiempo para reflexionar acerca de lo que está aprendiendo de sí mismo.

3. Formación Presencial a través del Aula Virtual

- a. Pensar rápido, pensar despacio: Sistemas 1 y 2 de pensamiento.
- b. La influencia del sistema 1 en nuestras decisiones y motivaciones.
- c. DISC: Una metodología para identificar nuestras tendencias automáticas.
- d. Los pilares del D.I.S.C.: factores del comportamiento.
- e. Respuesta conductual: natural, adaptada.
- f. **Plan de Desarrollo Individual: interpretación del informe y oportunidades estratégicas**
- g. El cerebro y la toma de decisiones: sistema de recompensa y sistema de aversión a la pérdida.
- h. Las leyes de la influencia: Reciprocidad, compromiso, prueba social, autoridad, agrado, escasez.
- i. La aplicación de la metodología D.I.S.C (I): Reconociendo los estilos en los demás. (Exploración de la realidad del cliente)
- j. i. La aplicación de la metodología D.I.S.C (II): Activadores de motivación, estilo de comunicación, tipos de decisión, asunción de riesgo y estilo de compra.
- k. **Plan de Influencia interpersonal. Estrategias efectivas para romper barreras de comunicación y evitar conflictos con cada estilo conductual.**

4. Plan de acción

- a. Implementación de los planes diseñados por cada participante

Del 26 al 29 de abril de 15 a 18 h

José Manuel Calvo Cobo

Licenciado en Psicología, Máster predoctoral en Desarrollo de Técnicas Neurocognitivas en organizaciones empresariales: Neuromanagement, con más de 15 años de experiencia en el ámbito de Recursos Humanos. Sólido conocimiento la Gestión del Talento y el Desarrollo de Profesionales, Equipos y Organizaciones. Certificaciones en Coaching, Coaching Sistémico de Equipos, Análisis Conductual DISC y Microsoft Innovative Education.

Socio fundador de CoachMinds y del Instituto de Neurociencia, Alto Rendimiento y Tecnología. Miembro del Comité del International DISC Institute. Profesor del MBA de la Universidad Carlos III de Madrid y del “Master de NeuroMarketing Aplicado” de la Universidad de Granada. Autor del libro “Mindfulness: el arte de controlar tu mente”

Desarrolla su experiencia como Consultor y Director de Proyectos, acompañando a organizaciones y equipos directivos en procesos integrales de desarrollo y transformación hacia modelos más colaborativos y productivos.

Especialidades: Agile Mindset, NeuroManagement, Mindfulness, Análisis Conductual DISC, Desarrollo de Carreras, Transformación Digital en Entornos de Aprendizaje y Colaboración, Experiencia de Usuario (UX) en Realidad Extendida.



El Formador

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **240 €/participante**, que incluye el acceso al curso por Aula Virtual, la documentación para el participante así como el coste de la licencia del TEST DISC (ver detalle en el programa del curso)

Este curso es bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

NOTA: este curso está exento de IVA.