



TALLER

" MEJORA CON: D I S C "

- MEJORA TU COMUNICACIÓN
- MEJORA TUS VENTAS
- MEJORA TU LIDERAZGO
- MEJORA TU EQUIPO

1 de Diciembre 2017

**19 de Enero, 2 de Febrero y 2 de
Marzo 2018**

VALENCIA

BENEFICIOS

- Te llevarás una herramienta muy clara y sencilla de aplicar (un informe personal de conducta valorado en 35 €) que te permite entender mejor a tus compañeros, clientes, equipos, jefes...
- Serás capaz de eliminar tensiones y romper barreras en tus relaciones con colaboradores, clientes y compañeros.
- Conseguirás convertirte en un maestro de la comunicación interpersonal
- Aprender a influir Positivamente en tus clientes, colaboradores y compañeros.
- Aprenderás a modificar la forma de actuar para conseguir tus objetivos mas rápido
- Desde el minuto 1 serás capaz de utilizar un sistema efectivo para motivar, liderar.

OBJETIVOS

El objetivo es analizar el tipo de contacto que establecemos con los demás, partiendo de la idea de que nuestro éxito depende en gran medida de las relaciones que establecemos con las personas de nuestro entorno: equipos, clientes, proveedores, etc.

- Con **DISC** sabrás como te comportas y podrás adaptar tu estilo de comunicación al de tu interlocutor generando empatía de forma mas eficiente y rápida.
- Con **DISC** puedes tener una foto de la tendencia en la forma de hacer de tu equipo y alinear esa forma de hacer con los objetivos marcados.
- Con **DISC** conocerás cual es tu estilo de liderazgo y sabrás adaptarlo a cada miembro del equipo según tus objetivos y los suyos.
- Con **DISC** sabrás cuales son los intereses de tus clientes y que les motiva a comprar.



CONTENIDO

Teoría fundamental de la metodología **DISC**:

- Factores predecibles de comportamiento.
- Identificar perfiles de comportamiento.

Identificación del propio perfil a través de la lectura del informe personal.

- Plan de acción personal para adaptarse mejor al entorno.

Venta:

- Claves para identificar diferentes tipos de clientes.
- Factores que influyen en la decisión de compra según cada estilo.
- Entender las emociones a la hora de tomar una decisión según cada perfil DISC.
- Poner el objetivo en cada paso de la venta para que esta se convierta en el resultado de todo el proceso.
- Adaptación del discurso de venta a cada perfil DISC según el tipo de cliente.



CONTENIDO

Liderazgo:

- Claves para liderar desde cada estilo DISC.
- Liderazgo situacional según las personas del entorno, no podemos liderar a todas las personas de la misma manera.
- Adaptación de cada estilo de liderazgo a los diferentes perfiles DISC.
- Que motiva a cada uno de los perfiles y como influir positivamente en cada uno de ellos.

Equipo:

- Haz un mapa de tu equipo.
- Identificación de cada uno de los roles.
- Compatibilidad y discrepancias entre los diferentes roles de un equipo.
- Como encontrar apoyos y eliminar tensiones.
- Entiende que aporta cada perfil al equipo y que carencias tiene.
- Como se mueve el equipo como sistema.



METODLOGÍA

16 horas de formación, tuteladas y trabajando.

1 de Diciembre, 19 de Enero, 2 de Febrero y 2 de Marzo 09:30 a 14:00.

Técnica – Profundo conocimiento de la teoría DISC y aplicaciones al cada entorno

Vivencial – con Practicas ejercicios de role playing para comenzar a experimentr con los camios

Coaching – conocerás tu punto de partida, definirás tus objetivos y diseñaremos el plan de acción

La diversión esta garantizada

Matrícula de la serie de 4 talleres + 1º Taller 125€ (I.V.A incluido)

Resto de talleres (3) posterior a matrícula con 40% de descuento - 50€ (I.V.A incluido)

Incluye 4 jornadas de formación, Informe DISC de cada asisente, material entregado, seguimiento y consultas con el coach.



La Formadora:

Ana Suárez es Coach Certificado, Executive MBA por ISEAD escuela de negocios. Ingeniero Aeronáutico por la Politécnica de Madrid.

Así mismo tiene 17 años de experiencia profesional tanto en compañías locales como en multinacionales del sector de la Aviación. Ha trabajado siempre en entornos altamente tecnológicos con unos estándares de calidad muy altos, estructurados y muy competitivos antes de convertirse en miembro del equipo IMPULSO. A lo largo de este tiempo ha adquirido un carácter multidisciplinar que le ha permitido comprender la empresa como un sistema integrado orientado a conseguir objetivos y satisfacer al cliente siempre obteniendo máxima rentabilidad.

"HOY es el día para tomar las riendas empezar a generar ese cambio que va a llevar a tu empresa y equipo a la excelencia y te permitirá vivir mejor."

CONTACTO

- anasuarez@impulsocoach.com
- 655 34 59 48

LUGAR:

-Aula Loft Gran Turia-
Calle Creu Roja 1, Bloque 7,
Esc G, Piso 1, Pt 17

Valencia 46014



INSCRIPCIÓN AQUÍ