

# Comunica y Conecta con distintos estilos de Personas

Descubre el Qué, el Cómo y el Por Qué del comportamiento humano



*"La habilidad de tratar con la gente es una mercancía tan comprable como el azúcar o el café y pagaré más por esa habilidad que por cualquier otra bajo el sol"*

*- John D. Rockefeller (empresario estadounidense)*



**FORTES**  
escuela de personas



## Introducción

# Bienvenida

Estimado/a

Hoy en día hay pocos factores que pueden marcar las diferencias entre las organizaciones. El precio ó la calidad de producto cada vez se mueve en intervalos más cerrados. Hay mas información, los clientes son más selectivos y exigentes porque son más conocedores del mercado.

Una de las principales herramientas de evaluación del comportamiento en el mundo usada en millones de personas, es "DISC". Pero, ¿qué es DISC? Los psicólogos del comportamiento han investigado la teoría de que el comportamiento de las personas puede clasificarse aproximadamente en cuatro grupos, representados como cuadrantes. Cada cuadrante representa los estilos de comportamiento conductual de las personas en ese grupo. Nadie es puramente ningún estilo, y ningún estilo es mejor o peor que otro. Cada tendencia tiene sus fortalezas y debilidades o áreas de mejora.

Reconocer el propio estilo dominante de personalidad de uno/a mismo/a y desarrollar la capacidad de identificar estos rasgos en los demás, puede cambiar nuestra vida y nuestros comportamientos a la hora de interactuar con una amplia variedad de personas, ayudando a conseguir "**Más y mejores resultados, con Menos esfuerzo**".

Identificar tu propio estilo, es el elemento más importante para ayudar a cruzar las barreras y conectar con los demás. Necesitas conocer tus propias fortalezas y debilidades para tomar el control de tus acciones y sentimientos. Luego, puedes enfocarte en comprender a los demás y usar enfoques efectivos para desarrollar la colaboración.

Sin duda la potenciación de habilidades profesionales tiene una relación directa en su cuenta de resultados. **Nosotros**, se lo garantizamos, pero **usted** tiene la decisión de comenzar ya, sin perder ni un minuto. La **responsabilidad** entonces será nuestra.

Esperamos que la solución presentada a continuación se adapte a tus necesidades. En cualquier caso y en función de un análisis previo estamos dispuestos y preparados para conseguir que eso sea así.



**Pablo García FORTES**  
Director & Fundador

# Nuestra Brújula



## VISIÓN

### *Nuestro Para Qué*

Mejores personas, harán mejores profesionales;  
Mejores profesionales, harán mejores líderes;  
Mejores líderes, harán mejores organizaciones.



## MISIÓN

### *Nuestra Razón de Ser*

Crear valor desde las personas, proporcionándoles habilidades de vida, de forma que puedan convertirse en personas, profesionales y líderes de más valor para la sociedad



## VALORES

### *¿En qué creemos?*

Nuestro valor principal es "LA PERSONA" y por ello los principios que guían nuestros programas son muy: **FORTES**

## Flexibilidad

*Saber adaptarse, escuchar y prever los cambios y saber dar respuesta a tiempo para sobrevivir y ganar ventaja competitiva.*

## Trabajo en Equipo

*Las victorias y las derrotas se viven y comparten entre todos, lo que implica bailar con la cooperación, la colaboración que no es sólo tener un objetivo común sino la energía y trabajo involucrado en alcanzar objetivos juntos.*

## Optimismo

*Como una forma de percibir y ver la vida, una actitud hacia las cosas. Ver las cosas de manera favorable y centrarse en la solución y no en los problemas.*

## Empatía

*Comprender y conectar con las personas, entenderlas y accionar desde un lugar humano, teniendo un trato más cercano y humano*

## Responsabilidad

*Que suceda, depende de uno/a mismo/a.*

## Superación

*Dar el máximo para lograr tus resultados. Mejorarse a sí mismos en diferentes aspectos de la vida, incluyendo la capacidad de ser coherentes con tus propios valores*



## BREVE

# Qué son Talentos y Comportamientos DISC

## VE

Es una evaluación que mide el comportamiento y las emociones de las personas en función de cuatro dimensiones de la personalidad. La metodología DISC está basada en el trabajo del psicólogo William Marston, y divide en 4 los diferentes tipos de personalidades, según otros tantos factores en el comportamiento de una persona. Nos permite evaluar cómo se relaciona una persona con su entorno, como entendemos el mundo y reaccionamos a distintas circunstancias.

## DES

## CRIP

## CIÓN

Este taller te ayudará a descubrir y comprender los diferentes estilos de personalidad que hay en los seres humanos: **Dominantes** o conductores/as, **Influyentes** o expresivos/as, **eStables** o amables, y **Concienzudos/as** o analíticos/as.

Te ayudará a conocer cuál es tu:

- Perfil natural, que vendría siendo la forma que tienes de hacer las cosas de manera innata.
- Perfil adaptado, es decir, cómo actuar frente a lo que sucede en tu entorno, a comprender tus niveles de adaptación, cosa que es fundamental para:
  - Entender si estás adaptándote de forma adecuada al entorno.
  - Saber en qué estás invirtiendo tu energía.
  - Descubrir si hay una brecha de estrés entre cómo eres y cómo estás actuando.



## Conocer los 4 diferentes estilos de Comportamientos

Los 4 diferentes estilos de Comportamiento del modelo DISC, son:

- Factor D** – Decisión: Mide cómo la persona responde a los problemas y desafíos, y si se preocupa más por los resultados que por la forma de alcanzarlos.
- Factor I** – Influencia: Mide cómo la persona se relaciona con otras y las influye. Con este factor se puede saber si una persona es comunicativa, extrovertida u optimista.
- Factor S** – Serenidad: Mide cómo responde la persona a los cambios y al ritmo del entorno.
- Factor C** – Cumplimiento: Mide cómo la persona responde a las reglas y a los procedimientos establecidos por otros.





## Objetivos

Los objetivos de este programa sobre el lenguaje DISC son:

- Comprender los fundamentos del lenguaje DISC.
- Identificar los estilos de comportamiento propios y de los demás.
- Promover el autoconocimiento y el desarrollo personal.
- Mejorar mi comunicación.
- Desarrollar habilidades de liderazgo efectivo.
- Resolver conflictos y mejorar la colaboración con los demás.
- Aplicar el lenguaje DISC en diferentes contextos laborales.
- Mejorar la productividad y el rendimiento.
- Fortalecer las relaciones interpersonales.
- Potenciar la adaptabilidad y flexibilidad.
- Fomentar un liderazgo inclusivo y empático.
- Aplicar estrategias prácticas en situaciones de la vida real.





## Que te llevas

Al finalizar este taller, conseguirás los siguientes beneficios aplicables a distintos ámbitos de tu día a día:

- **Mayor autoconocimiento:** El modelo DISC ayuda a identificar tus propios patrones de comportamiento y preferencias, lo que puede llevar a una mayor autoconciencia y autoaceptación. Esto puede ayudarte a aprovechar tus fortalezas y trabajar en áreas de mejora, identificando tu propio estilo de comportamiento.
- **Mejora en tu comunicación:** Al comprender los estilos de comportamiento de las personas a través del lenguaje DISC, puedes ajustar tu estilo de comunicación para ser más efectivo en la interacción con ellos. Esto puede conducir a una comunicación más clara y una mejor colaboración en equipo.
- **Fortalecimiento de tus relaciones:** Te ayudará a comprender mejor las motivaciones, necesidades y preferencias de las personas con las que interactúas. Al utilizar esta comprensión para adaptarte a ellas, puedes fortalecer tus relaciones personales y profesionales.
- **Mejora de tu liderazgo:** Al manejar el lenguaje DISC, desarrollarás habilidades de liderazgo más efectivas. Si comprendes los estilos de comportamiento de los miembros de tu equipo, puedes ajustar tu estilo de liderazgo para motivar, guiar, inspirar y apoyar a cada miembro de manera más efectiva.
- **Solución de conflictos:** Te será útil para resolver conflictos interpersonales. Al comprender los estilos de comportamiento de las personas involucradas, puedes encontrar formas de resolver conflictos de manera más efectiva y constructiva.
- **Ventas y Negociación:** Comunicar de forma más efectiva con mis clientes, ayudando a practicar una mejor escucha activa, fundamental para descubrir sus necesidades y llegar a acuerdos beneficiosos para las dos partes.

BE  
NE  
FI  
CIOS





## Estructura del Programa

### 1. Introducción al Lenguaje DISC

- ❖ ¿Qué es el Talento? ¿
- ❖ Qué es el Lenguaje DISC
- ❖ Historia de DISC
- ❖ Definición de DISC
- ❖ Para Qué el Lenguajes DISC
- ❖ Puntos Clave a tener en cuenta
- ❖ Qué significa la ubicación de los Comportamientos

### 2. Los 4 Estilos de Comportamiento.

- ❖ ¿Cómo los puedes reconocer?
  - ❖ Se le observa por...
  - ❖ Se Define como...
  - ❖ Sus Valores
- ❖ Preguntas para detectar un Estilo
- ❖ Cómo me veo, cómo me ven
- ❖ El entorno y ambiente ideal de trabajo
- ❖ Tendencias bajo Presión

### 3. Comunicándome con cada perfil

- ❖ Lenguaje Verbal
- ❖ Lenguaje NO Verbal
- ❖ Cómo comunicar malas noticias
- ❖ Su comunicación escrita

### 4. Interactuando con cada Estilo: DISC

- ❖ Cómo relacionarse.
- ❖ Cómo adaptarse.
- ❖ El Valor para el Equipo.
- ❖ Gestión de Conflictos.
- ❖ Cómo obtener su compromiso.
- ❖ Qué necesita para ser más efectivo.



**FORTES**  
escuela de personas



# PARA QUIÉN

Este programa va dirigido a profesionales que deseen desarrollar y mejorar sus habilidades de liderazgo con el fin de aumentar el rendimientos y resultados de sus equipos:

- Directores Generales
- Gerentes de negocio.
- Responsables de RRHH.
- Directores comerciales.
- Mandos intermedios.
- Profesionales Liberales

## ¿Qué áreas clave se trabaja?

- Auto-Liderazgo.
- Autoconocimiento.
- Habilidades para liderar personas.
- Comunicación y Comunicación Interpersonal.
- Responsabilidad y Proactividad.

*“El 100% de los clientes, son Personas.*

*El 100% de los empleados, son Personas. El 100% de los Líderes, son Personas.*

*Si no entiendes a las Personas, no entiendes el Negocio”.*

- SIMON SINEK (Escritor y motivador Inglés)





# Metodología

## Cómo está diseñado el programa

La clave de un entrenamiento con éxito es el compromiso personal y la participación; estos dos importantes aspectos tienen un fiel cumplimiento en el modelo “FORTES de transformación personal”, facilitando que el aprendizaje de auto-descubrimiento sea totalmente dinámico.

No es otro programa teórico más. Es un programa de entrenamiento que tiene las siguientes características,

- 👤 **Participativo:** Se aplica sobre la marcha y con resultados inmediatos y positivos. Los adultos aprenden haciendo.
- 👤 **Práctica:** Facilita la puesta en práctica de los temas y, por tanto, el desarrollo real de comportamientos y la adquisición de nuevos hábitos.
- 👤 **Permanente:** Es un método de Transformación y Desarrollo de Comportamientos. La unión de una serie de habilidades para entrenar permitirá que las herramientas aprendidas a través de la práctica y el coaching que se realiza resulten en nuevos hábitos que permanecerán aún después de que termine el entrenamiento, como parte de usted
- 👤 **Ampliar la zona de confort:** El desafío es que las oportunidades se encuentran a menudo fuera de la zona de confort. Nuestro objetivo es estirar suave y persistentemente nuestra zona de confort mediante el desarrollo de una mayor confianza y flexibilidad, para que podamos aprovechar las nuevas oportunidades.
- 👤 **Positiva:** La investigación ha demostrado que los adultos aprenden más rápido, tienen más avances y disfrutan de los resultados cuando trabajan en ambientes positivos y construir sobre nuestras fortalezas.
- 👤 **Energía y Entusiasmo:** La puesta en práctica de los procesos formativos se caracteriza por su energía, entusiasmo, alta participación de los asistentes (no esperada, sino motivada por el formador), cambios de ritmo en la dicción, y con el uso de visuales de apoyo apropiados al entorno, a los asistentes y al tema.

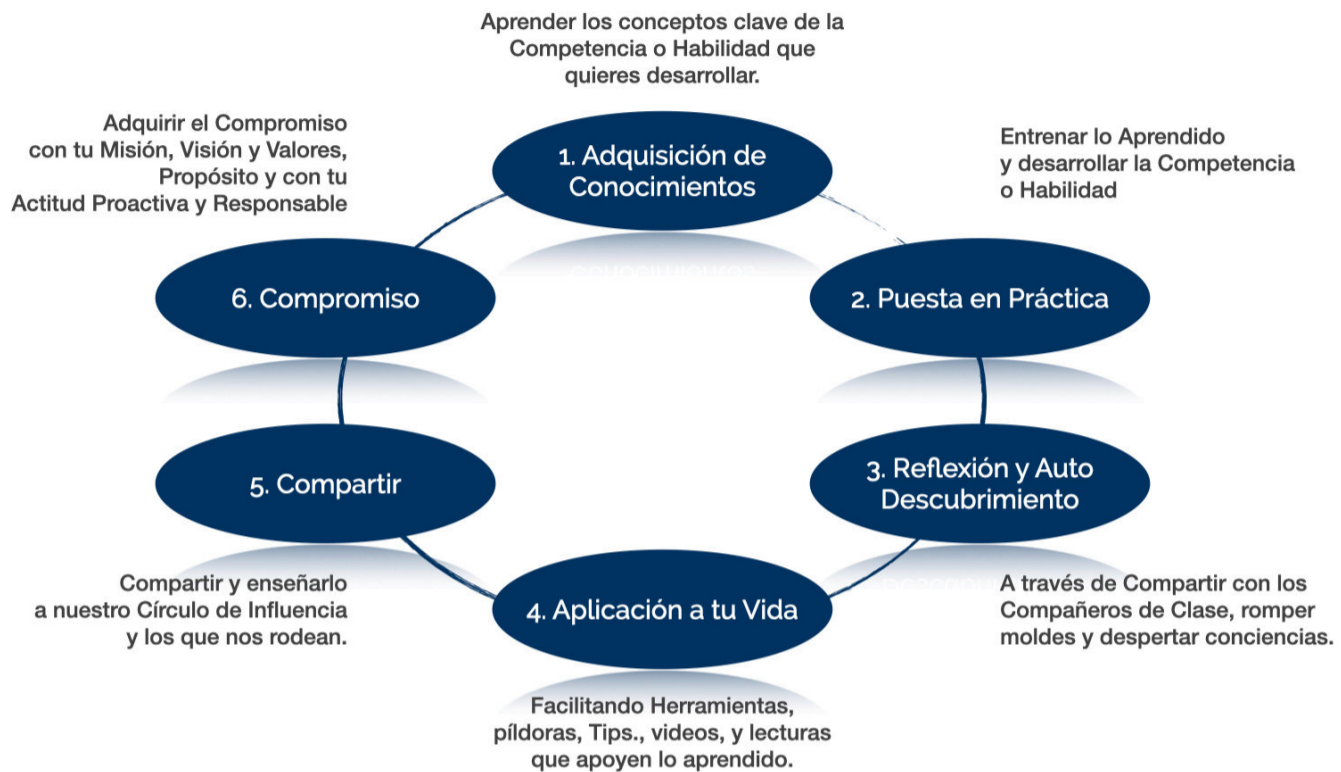
Todos nuestros formadores independientemente de la materia que impartan y antes de impartir formación a profesionales, deben haber pasado por procesos formativos relacionados con áreas tan diversas como “Oratoria”, “Ventas de ideas a grupos”, “Habilidades de desarrollo profesional” y “Comunicación y desarrollo personal”, “Liderazgo”, etc



# Metodología

## Nuestra Experiencia de Aprendizaje

Aprendizaje de Harvard para el Liderazgo y desarrollo de Personas



## Aprendizaje Experiencial

Inspirado en el Cono de la Experiencia de Edgar Dale





## Facilitadores



### Pablo GARCÍA FORTES

- 📍 Director & Fundador de FORTES escuela de personas ©
- 📍 Diplomado en Estudios Empresariales por la Universidad de Vigo
- 📍 Master en Dirección Comercial y Marketing, por la Escuela de Negocios Caixanova, actual UIE
- 📍 Profesor colaborador en distintas instituciones, en el área de Habilidades de desarrollo profesional (IEF, AEPF, EFPA, Instituto Galego do Viño, Coach Líder, FORGAL, FOROX, etc.)
- 📍 Coach certificado por las siguiente instituciones:
  - Professional Coach Certified (PCC) por la International Coaching Federation (ICF), ACTP por Coaching Corporation (Isora Solutions), Escuela Superior de Coaching (Santiago de Compostela), y Escuela de Negocios Caixanova (AECOP), actualmente UIE
  - Certificado Internacionalmente en Comportamientos DISC y Motivadores
- 📍 Formador certificado por las siguiente instituciones:
  - Instructor Internacional del Instituto Dale Carnegie de New York, Strauss Milligan (Barcelona), Growman Grupos (Madrid) y AG Engenhria Humana (firma de Portugal), en las áreas de Comunicación, Relaciones Humanas, Ventas, Negociación y Oratoria.
  - Formador interno Entidades Financieras, por la Universidad Ramón Llull, de Barcelona.



## Características del Programa



### Modalidad

- Presencial
- Virtual Online



### Próxima Edición:

Fechas Pendientes  
Confirmación

**Nº Participantes:** Limitado a 20 participantes

**Horario:** De 09:00 a 13:30 h. y de 15:30 a 19:30

### Jornadas:

1 Sesión de 8 horas en una jornada Laboral



## Tarifas

Precios Exentos de IVA por docencia.

### Precios:

- Precio 1º inscrito: **299,00 €**
- Precio Ex-Alumnos inscrito: **627,00 €**
- Precio 3º inscrito: **267,00 €**
- Bonificable por grupos de 15 asistentes

Exento de IVA por docencia. Consúltanos acerca de nuestras tarifas para programas in-Company, y bonos y descuentos en inscripciones múltiples o distintos colectivos.



## Contacto e Inscripción

Plazas limitadas por riguroso orden de inscripción.

Para Inscripción o más informa:



[www.escuelafortes.com/inscripciones](http://www.escuelafortes.com/inscripciones)

Para más información :



**Teléf. Contacto:** +34 636 26 29 27



**Email:** [teayudo@escuelafortes.com](mailto:teayudo@escuelafortes.com)

## Qué incluye la inscripción



- La asistencia al programa y Material de trabajo
- Acompañamiento y seguimiento durante todo el programa.
- Un grupo reducido de 20 personas máximo.
- La asistencia al programa, almuerzo y coffee break.
- El Material necesario para el desarrollo del programa: Documentación electrónica
- Diploma de acreditación de todo el programa
- Consulta la política de cancelación en la Web

## Requerimientos para Graduarse



El/la participante debe cumplir con todos los requerimientos del programa para obtener el diploma acreditativo, ya que de lo contrario sólo recibirá un Certificado de Asistencia.

Para ello deberá asistir al menos a un 80% mínimo de las horas programadas y participar en los ejercicios prácticos y discusiones teóricas propuestas en las clases.

www.escuelafortes.com

Autoconocimiento  
Habilidades para la vida  
Habilidades Comerciales  
Habilidades Oratoria  
Habilidades Liderazgo

## ¿COMENZAMOS EL CAMINO?



Muchas gracias por su confianza.

*” Descubrí que la mayor parte de los profesionales, tenían tanta necesidad de pensar estando de pie ante un grupo, como la necesidad de mayor formación en el refinado arte de convivir y tratar con los demás en el trabajo diario y los contactos sociales.”*

**Dale Carnegie**

*“Ojalá existiese también un instituto en el que se enseñara a la gente a escuchar. En resumidas cuentas, un directivo necesita en la misma medida saber hablar y prestar atención a las palabras de quienes están a sus órdenes. Son muchos los que no se dan cuenta de que eso que llamamos - comunicación - es una vía que discurre en doble sentido”.*

**Lee Iacocca**



**FORTES**  
escuela de personas