

Liderazgo y Dirección de Personas

Principios y Claves para liderar e inspirar Personas



“Conviértete en el tipo de líder que las personas seguirían voluntariamente, incluso si no tienes el título o la posición”.

– Brian Tracy



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.

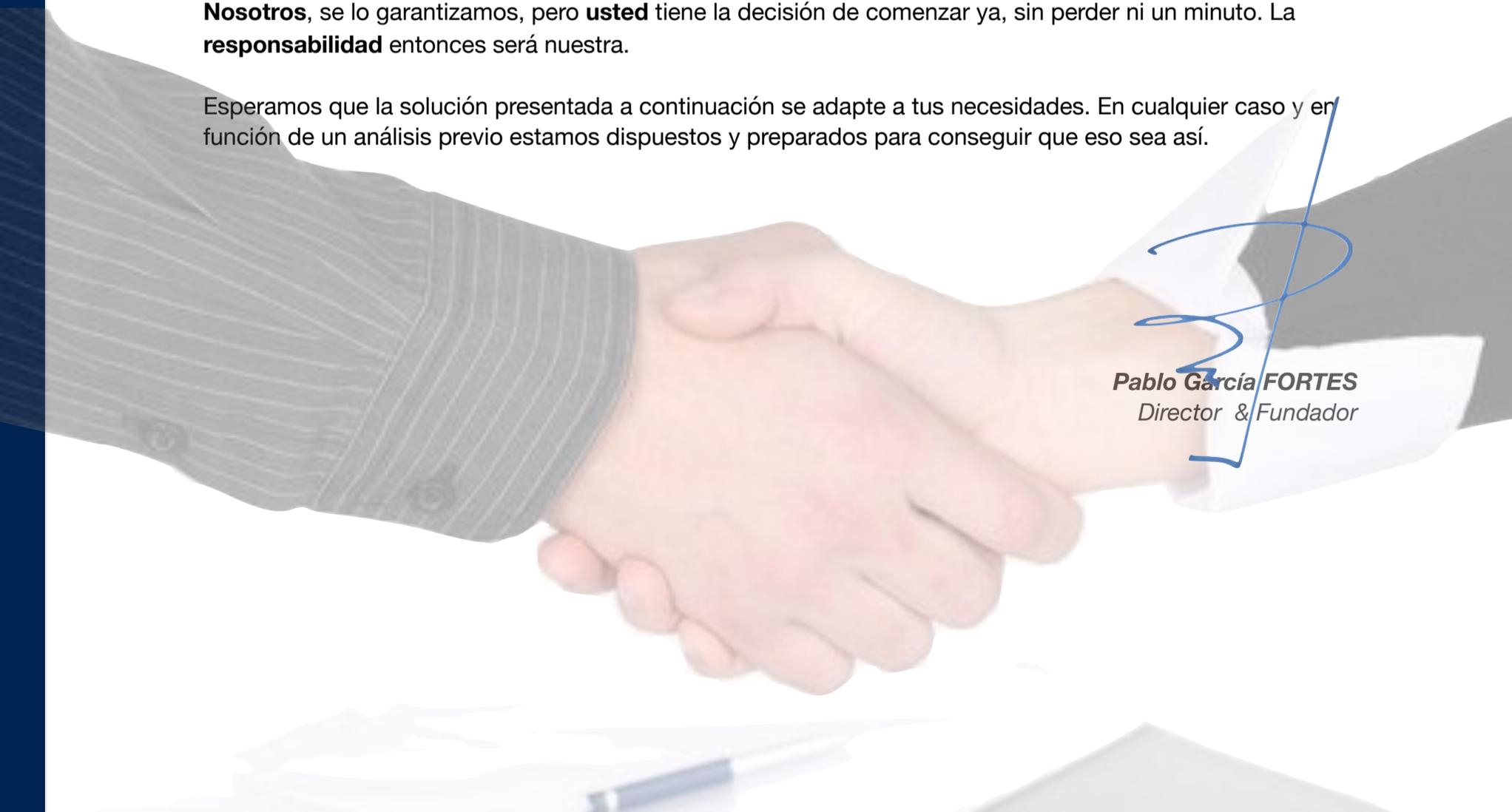
Una de las principales herramientas de evaluación del comportamiento en el mundo usada en millones de personas, es "DISC". Pero, ¿qué es DISC? Los psicólogos del comportamiento han investigado la teoría de que el comportamiento de las personas puede clasificarse aproximadamente en cuatro grupos, representados 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



¿Conoces alguna persona con estos síntomas?

¡En muchas ocasiones, sin saberlo ellos mismos!

¿Sabes cómo resolverlos?

¿Sabes en cuánto te afecta a la cuenta de resultados?

Si la respuesta no es afirmativa...

¡LLÁMENOS!

- ✓ No acepta responsabilidades.
- ✓ No se compromete.
- ✓ No valora a los demás, sean compañeros, clientes, superiores ó subordinados.
- ✓ No valora los esfuerzos realizados por los demás.
- ✓ No valora a la empresa ni los esfuerzos que esta realiza.
- ✓ Falta de sensibilidad con el cliente.
- ✓ Con frecuencia usa métodos autoritarios con los demás, creando en ocasiones resentimientos, tensión, enfrentamientos personales, etc..
- ✓ Es orgulloso/a. Le cuesta mucho admitir errores.
- ✓ No distingue entre ser amigo de los demás y ser eficaz con los demás.
- ✓ Le falta entusiasmo.
- ✓ Es tímido, se encierra en sí mismo/a, poco comunicador/a.
- ✓ Poca seguridad en la relación con los demás.
- ✓ Le afectan las preocupaciones; se agobia fácilmente.
- ✓ No es proactivo/a. Ve negativa cualquier propuesta que se le presente.
- ✓ No le gustan los cambios; enseguida se pone en contra.
- ✓ Habitualmente critica de una forma nada constructiva.
- ✓ Suele necesitar aprobación de los demás para tomar decisiones, con lo cual, la delegación sobre él/ella es muy poco efectiva.
- ✓ Tiene problemas para dirigir personas.
- ✓ Le cuesta mucho motivar a los demás, o no sabe hacerlo.
- ✓ No escucha, no sabe cómo hacerlo.
- ✓ Les cuesta dirigir reuniones.
- ✓ Se ponen muy nervioso/a cuando enfrentan un grupo.
- ✓ No son concretos y específicos.
- ✓ Se lían en las explicaciones a los demás.



- ✓ Busca constantemente formas de mejorar, a todos los niveles.
- ✓ Necesita formación de vanguardia en su área respectiva.
- ✓ Siempre se esfuerza por ser más eficaz.
- ✓ Sabe delegar pero busca el Empowerment.
- ✓ Es una persona comprometida y siempre está a la búsqueda de nuevas formas para llegar a comprometer a los demás.
- ✓ Necesita alimentar su creatividad de una forma continua.
- ✓ Es flexible y abierta a nuevas formas de comunicación.
- ✓ Le gustan los cambios y busca formas de implantarlos.
- ✓ Sus actuaciones se basan en el liderazgo y siempre busca formas de adaptarlo a las situaciones y a las personas.
- ✓ Es sabedor/a de que las habilidades y capacidades, al igual que cualquier máquina, necesitan de un mantenimiento.
- ✓ Le interesan aquellos métodos innovadores, que funcionan y está demostrada su eficacia.
- ✓ Necesita una cierta comparativa respecto a sus métodos habituales de liderazgo.
- ✓ Busca el continuo conocimiento de sí mismo/a.
- ✓ Posee la insatisfacción típica de los/as líderes, que le lleva a la búsqueda continua de la eficacia.

¿Conoces alguna persona con estas necesidades?

¿Sabes. cómo satisfacerlas ?

Si la respuesta no es afirmativa...

¡LLÁMANOS!





Objetivos

La gente altamente eficaz es la que tiene desarrollados buenos hábitos tanto en lo que se refiere al área personal como en el área profesional. Ambas son habilidades que se complementan entre sí. Cuando se han convertido en hábitos, dejan de suponer un esfuerzo: pasan a formar parte de nuestra personalidad. Con este programa se conseguirá:

- Desarrollar las competencias personales y profesionales, entendidas como un conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes, en los temas a tratar.
- Mejora de las Relaciones Interpersonales.
- Identificará estrategias de actuación para optimizar la efectividad personal y/o del equipo de trabajo, tanto en los procesos cotidianos como en los de cambio.
- Incrementará la autoconfianza de los participantes sobre la capacidad de gestionar la eficacia y el compromiso personal y profesional.
- Aumentará su competencia para gestionar los cambios.
- Adquirir pautas y criterios para orientarse hacia la consecución de resultados.
- Ser capaz de reconocer el perfil de afrontamiento de conflictos y de estilo negociador, propios de los demás.
- Aumentar su habilidad como comunicador y hablar en público.
- Aumentará su capacidad de liderazgo en situaciones de cambio continuo.
- Incrementará la capacidad de comunicación en las diversas situaciones que se afrontan personal y profesionalmente.





Que te llevas

Participar en este programa de liderazgo y dirección de personas ofrecer una amplia gama de beneficios tanto para el individuo como para la organización. Algunos de estos beneficios incluyen:

- **Desarrollo de habilidades de liderazgo:** Desarrollar habilidades de liderazgo efectivos, como la comunicación, la toma de decisiones, la resolución de conflictos y la motivación de equipos, habilidades son fundamentales para el éxito de cualquier líder.
- **Retención de talento:** Crear un ambiente de trabajo positivo y fomentar el desarrollo profesional de sus colaboradores. Esto puede llevar a una mayor satisfacción en el trabajo y, en última instancia, a una mayor retención de talento dentro de la organización.
- **Reducción de conflictos:** Estar mejor equipado para manejar situaciones conflictivas y resolver problemas interpersonales antes de que se conviertan en un problema más grande.
- **Desarrollo de una cultura positiva:** Poder establecer una cultura positiva y de alto rendimiento en la organización, lo que puede mejorar el ambiente laboral y promover el trabajo en equipo y la colaboración.
- **Toma de decisiones más informadas:** Poder tomar decisiones más informadas y estratégicas para el beneficio de la organización.
- **Capacidad para inspirar y motivar:** Saber cómo inspirar y motivar a sus colaboradores, lo que puede llevar a un mayor compromiso y rendimiento en el trabajo.
- **Adaptabilidad al cambio:** Desarrollar una mentalidad más abierta y adaptable al cambio, lo que es esencial en un entorno empresarial en constante evolución.
- **Mejora de su comunicación:** Tener una comunicación efectiva, lo que ayuda a comunicarse de manera más clara ya comprender mejor las necesidades y preocupaciones de su equipo.
- **Aumento de su Auto-confianza:** Al adquirir habilidades y conocimientos sólidos, pueden aumentar su confianza en su capacidad para liderar y gestionar personas.

BE
NE
FI
CIOS





A quién va dirigido

El programa de **Liderazgo y Dirección de Personas** es beneficioso para una amplia variedad de personas en diferentes roles y niveles dentro de una organización. Algunos de las personas o profesionales que deben considerar asistir, incluyen:

- ✓ **Líderes y directivos actuales:** Gerentes, supervisores y líderes de equipos que deseen mejorar sus habilidades de liderazgo, gestión de personas y capacidad para motivar y guiar a sus colaboradores.
- ✓ **Profesionales de Recursos Humanos:** Aquellos que trabajan en el área de Recursos Humanos y desean adquirir habilidades y conocimientos para gestionar y desarrollar a las personas dentro de la organización.
- ✓ **Miembros de equipos y colaboradores:** Los empleados que no ocuparon puestos de liderazgo directo pero que desean mejorar sus habilidades de comunicación, trabajo en equipo y contribución al liderazgo dentro de su departamento u organización.
- ✓ **Emprendedores y empresarios:** Personas que han iniciado sus propias empresas o startups y desean aprender a dirigir y motivar a su equipo para el éxito de su negocio.
- ✓ **Supervisores en formación:** Personas que están siendo preparadas para asumir roles de liderazgo en el futuro y buscan desarrollar las habilidades necesarias para tener éxito en esas posiciones.
- ✓ **Profesionales en desarrollo o transición de su carrera:** Personas que buscan adquirir habilidades de liderazgo para avanzar en su carrera y asumir roles de mayor responsabilidad y liderazgo, o bien aquellos que se están moviendo hacia roles que implican liderazgo y gestión de personas y desean estar mejor preparados para enfrentar los desafíos asociados.

*“Antes de ser líder, el éxito solo se trata del crecimiento propio.
Una vez que te vuelves un líder, el éxito se define por el crecimiento de otros”.*
– Jack Welch





Estructura del Programa

1. INTRODUCCIÓN

2. CONOCIÉNDOME, CONOCIÉNDOLOS

- Comportamientos conductuales
DISC

3. TRABAJANDO EL “YO”

- Actitud Vs Aptitud
- La Habilidad principal: Los
Objetivos
- De la decisión a la Acción

4. TRABAJANDO EL “YO” Y LOS “DEMÁS”.

- La Escucha Activa
- El Arte de Preguntar
- El Arte de Proponer

5. EL “YO LIDER”

- Cómo despachar
- Mandar Vs Liderar
- Lo que no se controla no se mejora
- El Arte de Influir en los demás
- El Líder Coach



FORTES
escuela de personas



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





Facilitador



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 Grupop (Madrid) y AG Enghenría 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

Nº Participantes: Limitado a 20 participantes

Horario:

- En horario de mañana: De 09:30 a 13:30 h.
- En horario de tarde: De 16:00 a 20:00 h

Jornadas:

6 Sesiones de 4 horas cada una, con una dedicación de media jornada Laboral



Próxima Edición:

Fechas Pendientes
Confirmación



Tarifas

Precios Exentos de IVA por docencia.

Precios:

- Precio 1º inscrito: **799,00 €**
- Precio Ex-Alumnos inscrito: **675,00 €**
- Precio 3º inscrito: **675,00 €**
- 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

Para más información :



Teléf. Contacto: +34 636 26 29 27



Email: teayudo@escuelafortes.com

Qué incluye la inscripción



- La asistencia al programa
- Material de trabajo
- Acompañamiento y seguimiento durante todo el programa.
- Un sistema con lecturas y ejercicios para que sigas aprendiendo fuera del aula.
- Un grupo reducido de 20 personas máximo.
- 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 la 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