

CONVOCATORIA

COMUNICA, CONECTA Y CONVENCE



ABRIL 2025

En un mundo donde la colaboración y la conexión humana son clave, una de las habilidades personales imprescindibles para afrontar con éxito el día a día es la de **Comunicar**. Más allá de contar con los conocimientos y competencias técnicas asociadas al puesto que desempeñamos, **dotarse de herramientas** para inspirar e influir, y ser capaces de transmitir (y recibir) ideas de manera clara, es fundamental para obtener buenos resultados y construir relaciones sólidas.

El modelo DISC, que describe los **perfiles profesionales** en base a cuatro tipos principales de comportamiento (Dominancia, Influencia, Estabilidad y Conformidad) y la **asertividad**, competencia relacional y comunicativa esencial, son los dos ejes en torno a los que se vertebra esta formación.

OBJETIVOS

- Conocer los fundamentos del modelo DISC y los 4 estilos de comportamiento observable en torno a los que se articula.
- Comprender cómo el método DISC puede ayudarnos a mantener una comunicación interpersonal efectiva.
- Partir del autoconocimiento, para construir unas relaciones y una comunicación efectiva a partir del mismo.
- Aprender a adaptar la comunicación a los diferentes estilos DISC.
- Desarrollar habilidades de comunicación interpersonal asertiva.
- Aprender a gestionar conflictos de manera constructiva.

DIRIGIDO A

Este programa está dirigido a profesionales, con o sin responsabilidades de gestión de personas, que deseen desarrollar sus competencias comunicativas y mejorar sus interacciones y relaciones interpersonales.



METODOLOGÍA

Este curso se basa en una metodología práctica y participativa, a través de dinámicas, ejercicios y actividades de autoevaluación, etc.

La formación está programada a lo largo de 3 semanas para permitir poner en práctica lo abordado entre sesiones y favorecer la transferencia de aprendizajes.



CONTENIDOS

1. Autoconciencia y Autoconocimiento

- El modelo DISC: Fundamentos y aplicaciones en el entorno laboral.
- Los 4 Estilos de Comportamiento Observable: Características, tendencias y cómo reconocerlos en uno mismo y en los demás.
- Fortalezas y Áreas de Mejora: Reflexión sobre el propio estilo de comunicación y identificación de oportunidades para desarrollar la asertividad.

2. Comunicación Asertiva y estilos de personalidad

- Comunicación Asertiva: Principios, beneficios y técnicas para expresar necesidades y opiniones de manera efectiva.
- Adaptación de tu Comunicación a los distintos estilos de comportamiento: Cómo ajustar el lenguaje, el tono y el enfoque según el estilo de la otra persona.
- Gestión de Conflictos: Estrategias para abordar desacuerdos de manera constructiva, considerando los estilos conductuales de las partes involucradas.
- Desarrollo de Habilidades de Escucha Activa: Cómo escuchar atentamente, hacer preguntas relevantes y mostrar empatía.

3. Aplicación Práctica y Desarrollo de Estrategias

- Comunicación en el Entorno Laboral: Cómo aplicar los estilos de comportamiento y la asertividad en reuniones, presentaciones, retroalimentación y comunicación diaria.
- Liderazgo: Cómo adaptar el estilo de liderazgo a los diferentes estilos de comportamiento de los miembros del equipo.
- Desarrollo de un Plan de Acción Personal: Identificación de objetivos específicos, acciones concretas y plazos para mejorar la comunicación y la asertividad.
- Seguimiento y Evaluación: Establecimiento de indicadores para medir el progreso y realizar ajustes al plan de acción.

IMPARTE

PABLO GARCÍA FORTES



Diplomado en CC. Empresariales por la Universidad de Vigo y Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Escuela de Negocios Caixanova (UIE).

Tras una primera etapa en el sector financiero – desarrollando su actividad en las áreas RRHH, comercial y gestión patrimonial, entre otras – se volcó plenamente en su rol de facilitador de desarrollo personal y profesional. Actualmente, a través de la formación y el coaching, en ocasiones a través de la colaboración con entidades como AEPF y UDIMA, apoya el desarrollo de personas y organizaciones

Cuenta con certificaciones internacionales en coaching (PCC por el ICF, Coaching Corporation, AECOP) y en formación en habilidades (DISC, Dale Carnegie Institute y Strauss Milligan).

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

Miembros de CEAGA > 420€ + IVA

No miembros > 525€ + IVA

Bonificación máxima: 214,50€

Las empresas de menos de 10 trabajadores podrían obtener una bonificación superior.

Forma de pago: Transferencia Bancaria a la recepción de la factura.

Las plazas se asignarán por **orden de recepción de preinscripciones**. En caso de que hubiese más solicitudes que plazas disponibles, se dará **prioridad a las empresas miembro de CEAGA**, siempre que se preinscriban dentro de los plazos fijados, y se podrá limitar el número de participantes por empresa.

CONVOCATORIA **COMUNICA, CONECTA Y CONVENCE**



FECHA DE IMPARTICIÓN

22 y 29 de abril y 7 de mayo



HORARIO Y DURACIÓN

De 9:00 a 14:00

15 horas



LUGAR DE IMPARTICIÓN

Fundación CEAGA: Avda. Citroën, 3 y 5. Edificio Zona Franca, 2ª Planta, Vigo



FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN

Martes, 8 de abril de 2025

PREINSCRIPCIONES



FORMULARIO
ONLINE



MÁS INFORMACIÓN



+34 986 213 790



informacion.ucc@ceaga.com

COMPÁRTELO

