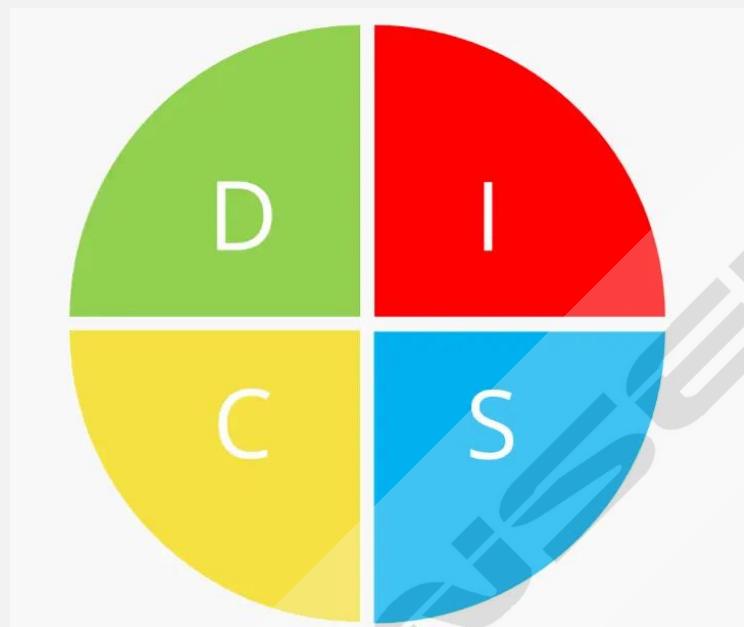


MODELO DISC APLICADO AL ENTORNO PROFESIONAL



Horas estimadas: 60

A quién va dirigido

- Profesionales de RRHH
- Mandos intermedios y directivos
- Comerciales y atención al cliente
- Formadores, coaches y consultores
- Equipos multidisciplinares

Objetivos del curso

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de:

- Comprender el modelo DISC y su base conductual
- Identificar estilos DISC propios y ajenos
- Adaptar la comunicación según cada perfil
- Aplicar DISC en liderazgo, ventas y trabajo en equipo
- Prevenir conflictos y mejorar la colaboración
- Utilizar DISC como herramienta práctica en empresa

ÍNDICE CONTENIDO

Módulo 1. Introducción al modelo DISC

- Qué es el modelo DISC
- Origen y evolución (William M. Marston)
- Diferencias con otros modelos (MBTI, Big Five)
- Conducta vs. personalidad
- Usos actuales en empresa

Módulo 2. Los ejes del modelo DISC

- Orientación a tareas vs. personas
- Ritmo rápido vs. ritmo pausado
- El mapa DISC y sus cuadrantes
- Cómo se generan los perfiles

Actividad práctica

Módulo 3. Perfil D: Dominancia

- Características principales
- Motivadores y miedos
- Comunicación eficaz con perfiles D
- Perfil D bajo presión

Casos prácticos

Módulo 4. Perfil I: Influencia

- Estilo comunicativo
- Gestión del tiempo y foco
- Motivación del perfil I
- Errores habituales al liderar perfiles I

Caso práctico

Módulo 5. Perfil S: Estabilidad

- Ritmo, seguridad y confianza
- Gestión del cambio con perfiles S
- Resolución de conflictos
- Trabajo en equipo

Caso práctico

MÓDULO 6 — Perfil C: Conciencia / Cumplimiento

- Pensamiento analítico y normas
- Gestión del perfeccionismo
- Comunicación basada en datos
- Perfil C en compliance y calidad

Caso práctico

MÓDULO 7 — Perfiles combinados DISC

- Perfiles mixtos (DI, DC, IS, SC, etc.)
- Dominancia primaria y secundaria
- Cambios de estilo según contexto
- DISC bajo estrés

Actividad práctica

MÓDULO 8 — DISC aplicado a la comunicación

- Cómo adaptar mensajes según perfil
- Reuniones eficaces con perfiles mixtos
- Feedback según DISC
- Correos, llamadas y presentaciones

Actividad práctica

MÓDULO 9 — DISC en liderazgo, ventas y RRHH

- Liderazgo situacional con DISC
- Ventas y negociación
- Selección de personal
- Desarrollo y motivación de equipos

Caso práctico

Anexos

- Test DISC
- Resumen
- Bibliografía