

Curso Modelo DISC aplicado al entorno profesional – 60 horas



Dirigido a:



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:

1

Comprender el modelo DISC y su base conductual

2

Identificar estilos DISC propios y ajenos

3

Adaptar la comunicación según cada perfil

4

Aplicar DISC en liderazgo, ventas y trabajo en equipo

5

Prevenir conflictos y mejorar la colaboración

6

Utilizar DISC como herramienta práctica en empresa

Estructura del curso

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



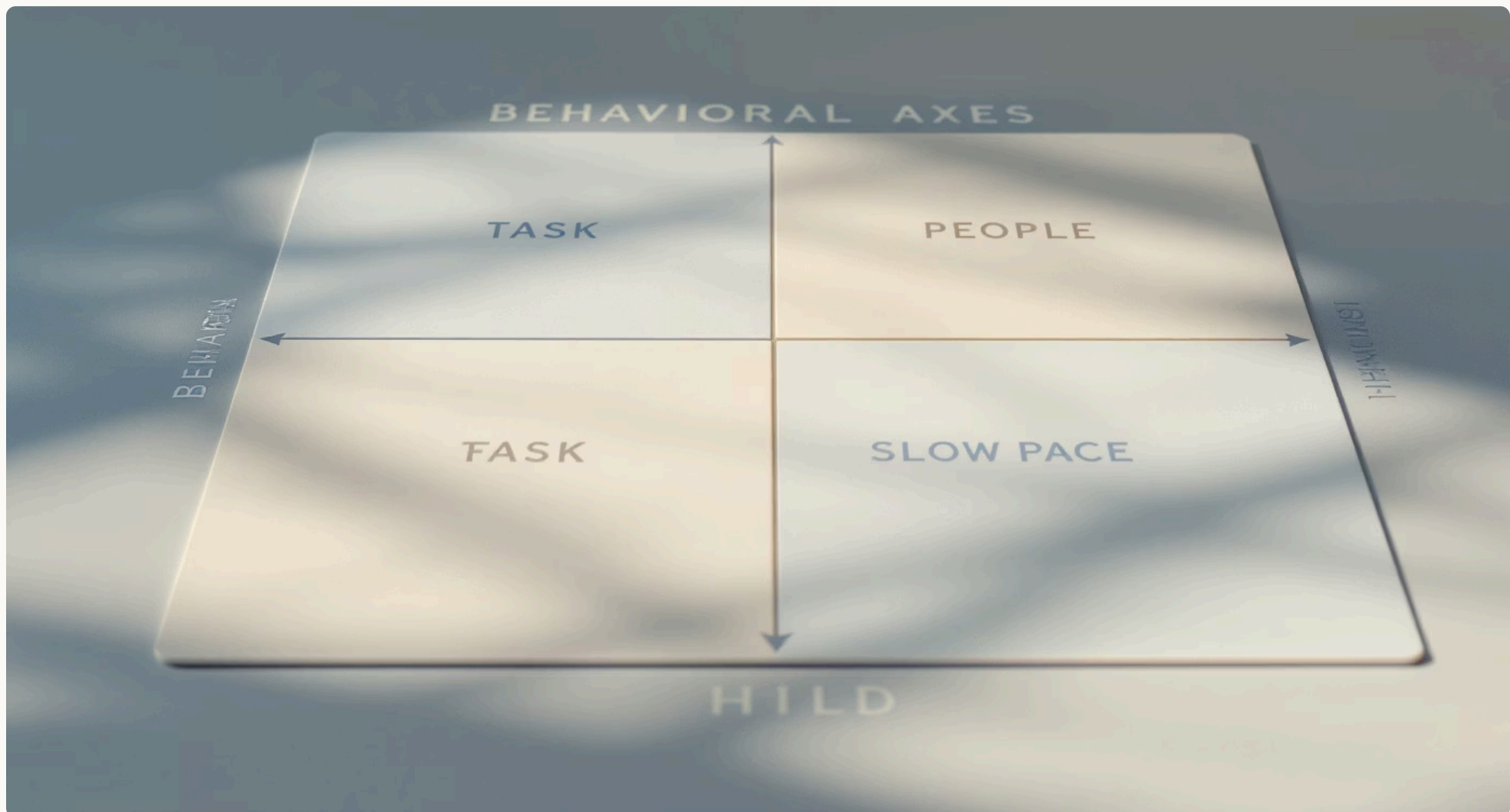
MÓDULO 2 — Los ejes del modelo DISC

Ejes fundamentales

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

Actividad práctica

Clasificación de comportamientos reales por eje



MÓDULO 3 — Perfil D: Dominancia

Características principales

Orientado a resultados, directo, decisivo y competitivo

Motivadores y miedos

Busca control y logros, teme perder autoridad

Comunicación eficaz con perfiles D

Mensajes directos, concisos y orientados a resultados

Perfil D bajo presión

Puede volverse dominante, impaciente o agresivo



Casos prácticos incluidos para aplicar el conocimiento del perfil D en situaciones reales

MÓDULO 4 — Perfil I: Influencia

Estilo comunicativo

Entusiasta, expresivo, persuasivo y sociable

Gestión del tiempo y foco

Necesita estructura para mantener la concentración

Motivación del perfil I

Reconocimiento público, interacción social y variedad

Errores habituales al liderar perfiles I

Exceso de control, falta de reconocimiento, aislamiento

Caso práctico

Venta consultiva con perfil I

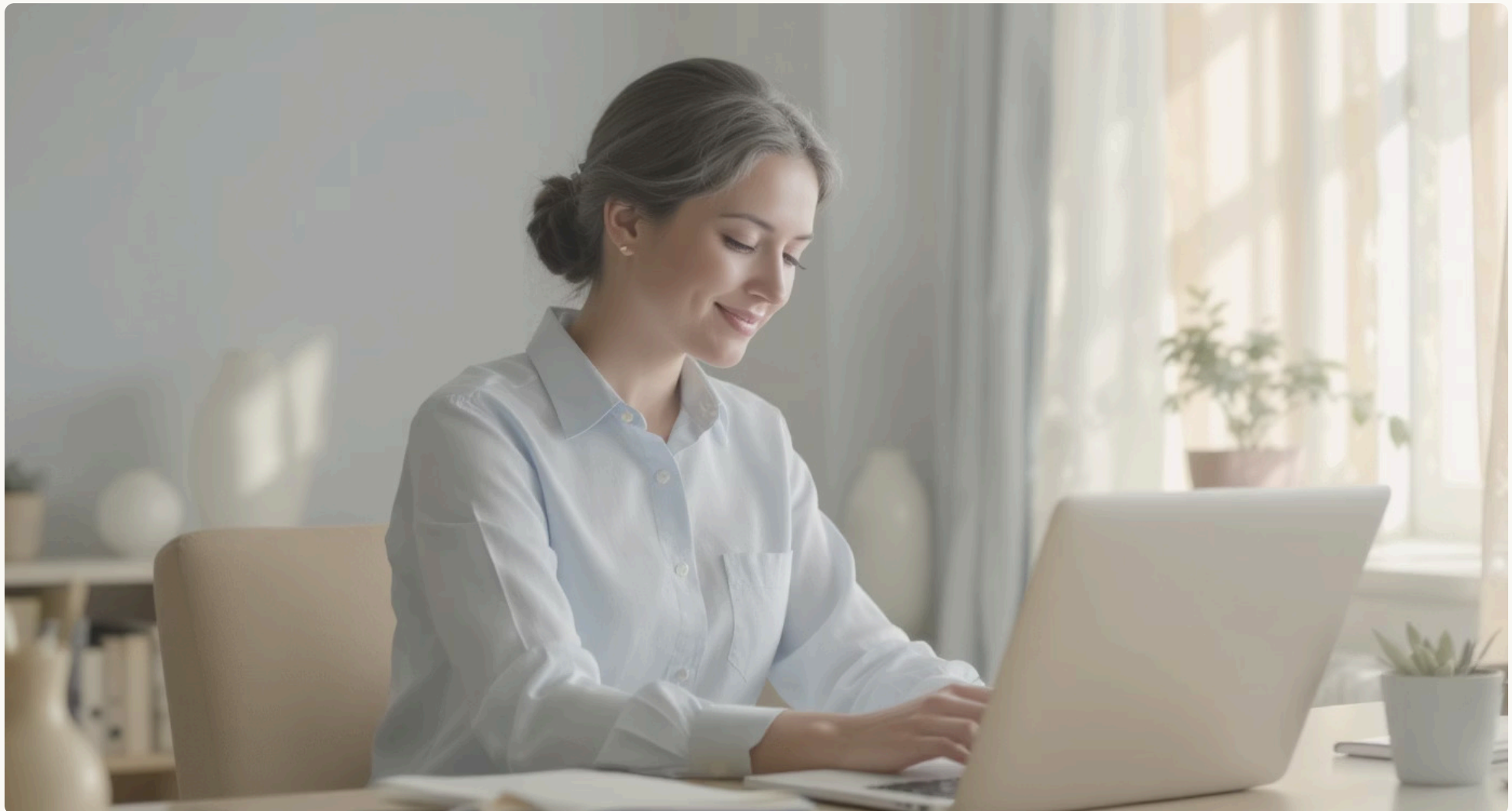


MÓDULO 5 — Perfil S: Estabilidad

Características clave

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

Caso práctico: Introducción de un cambio organizativo



MÓDULO 6 — Perfil C: Conciencia / Cumplimiento

01

Pensamiento analítico y normas

Detallista, preciso, orientado a la calidad y los procedimientos

03

Comunicación basada en datos

Presentar información estructurada, documentada y verificable

Caso práctico

Auditoría interna o toma de decisiones técnicas

02

Gestión del perfeccionismo

Equilibrar la excelencia con la eficiencia y los plazos

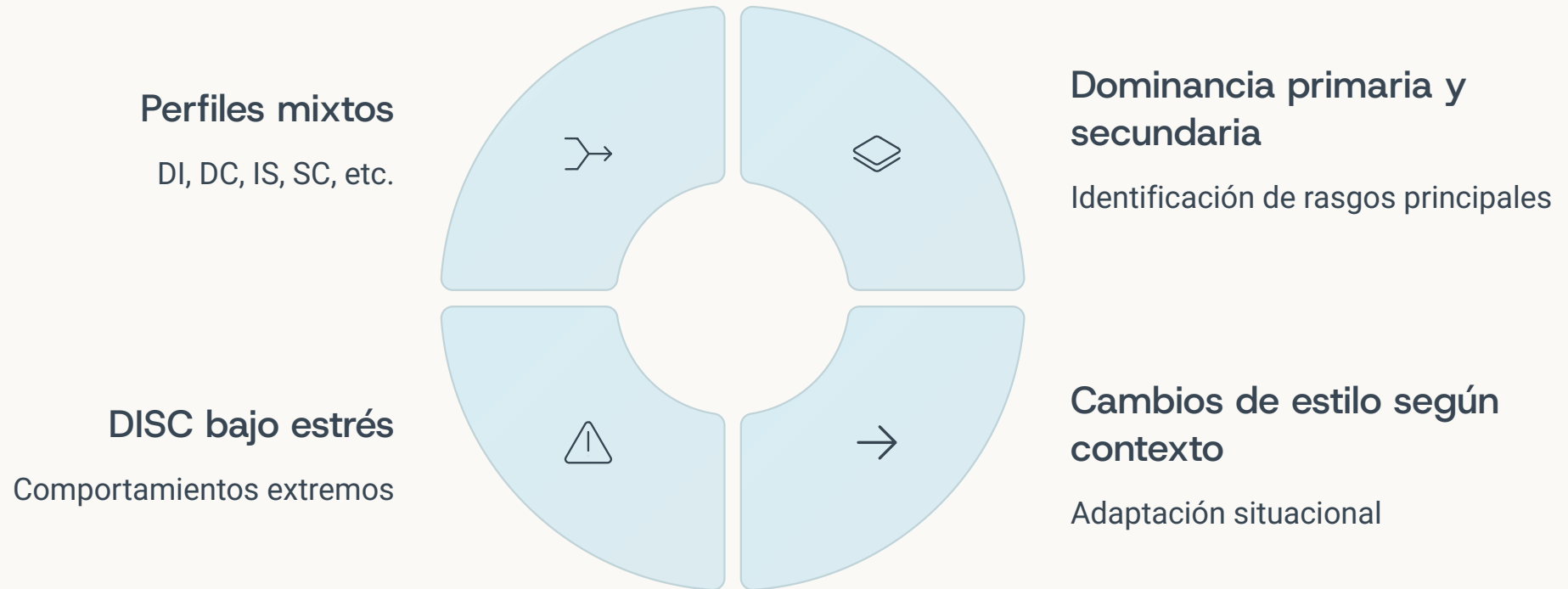
04

Perfil C en compliance y calidad

Rol natural en auditoría, control y mejora continua

MÓDULO 7 — Perfiles combinados DISC

Los perfiles DISC raramente son puros. La mayoría de las personas muestran combinaciones de estilos que varían según el contexto.



Actividad práctica

Análisis de perfiles reales de equipo

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

Redacción de mensajes adaptados a cada perfil



MÓDULO 9 — DISC en liderazgo, ventas y RRHH



Liderazgo situacional con DISC

Adaptar el estilo de liderazgo según el perfil del colaborador para maximizar el rendimiento y la motivación



Selección de personal

Utilizar DISC en entrevistas para evaluar la compatibilidad del candidato con el puesto y la cultura organizacional



Ventas y negociación

Identificar el perfil del cliente y ajustar la estrategia comercial para conectar y cerrar con éxito



Desarrollo y motivación de equipos

Diseñar planes de desarrollo personalizados y estrategias de motivación basadas en los perfiles DISC del equipo

Caso práctico

Uso de DISC en una entrevista o negociación

Anexos

- Test DISC
- Resumen
- Bibliografía