

***“ENEAGRAMAS PARA
POTENCIAR LOS
EQUIPOS DE TRABAJO
Y DE VENTAS”***

CANTIDAD DE HORAS: CURSO 8 HORAS

PROGRAMA

LOS ENEAGRAMAS SON HERRAMIENTAS UTILIZADAS COMERCIOS, EMPRESAS, EMPRENDIMIENTOS Y ORGANIZACIONES. CONSTRUIR Y CONOCER EL ENEAGRAMA PROPIO DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO TIENE MÚLTIPLES APLICACIONES POSITIVAS QUE ABARCAN DESDE EL ENTENDIMIENTO DE LAS RELACIONES INTERNAS, LA MEJORA DE LA COMUNICACIÓN O MANEJAR A PERSONAS DIFÍCILES.

APRENDER A RECONOCER LA INFLUENCIA DE LOS ESTILOS DE PERSONALIDAD EN SU LUGAR DE TRABAJO AYUDA A RESOLVER CONFLICTOS, A REDUCIR LAS CUESTIONES POLÍTICAS EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO Y A GESTIONAR BIEN A LAS PERSONAS.

ES ESPECIALMENTE ÚTIL PARA EL TRABAJO EN EQUIPO, DONDE LOS MIEMBROS DEL GRUPO PUEDEN APRENDER A ENTENDER DE UNA FORMA NO DEFENSIVA LAS DIFERENCIAS ENTRE ELLOS Y ASUMIR LA RESPONSABILIDAD POR SUS BLOQUEOS Y LIMITACIONES INDIVIDUALES.

CUANDO SE CONOCE EL ESTILO DE PERSONALIDAD DE ALGUIEN, SE PUEDE PREDECIR CON PRECISIÓN CÓMO ACTUARÁ E INTERACTUARÁ CON OTROS ESTILOS. SE COMPRENDE UN MIEMBRO DE SU EQUIPO DE VENTAS EJ. POR QUÉ HACE LO QUE HACE, SU MOTIVACIÓN INCONSCIENTE Y SUS PROBABLES PREOCUPACIONES.

SE PUEDE DESCUBRIR QUE LA CONDUCTA DE ALGUIEN QUE SIEMPRE SE HABÍA TOMADO COMO UNA CUESTIÓN PERSONAL NUNCA LO FUE: SIMPLEMENTE ACTUABA DE ACUERDO A SU VISIÓN DEL MUNDO.

DESTINATARIOS:

PROPIETARIOS DE COMERCIOS, EMPLEADOS, EMPRENDEDORES, MANDOS MEDIOS, PROFESIONALES

EJES TEMÁTICOS:

MÓDULO I: TEÓRICO

- ✓ ¿QUÉ ES EL ENEAGRAMA?
- ✓ ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DEL ENEAGRAMA?
- ✓ LA FORMACIÓN DE LA PERSONALIDAD
- ✓ NOMBRE DE CADA UNO DE LOS ENEATIPOS Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES
- ✓ CONSTRUYENDO EL ENEAGRAMA PROPIO, LOS TEST PARA IDENTIFICAR TU ENEATIPO

MÓDULO II: PRÁCTICO

- ✓ COMO TRABAJAR CON EL ENEAGRAMA
- ✓ ESTILO DE COMUNICACIÓN
- ✓ ESTILO DE LIDERAZGO
- ✓ ENTORNOS DE TRABAJO FAVORABLES Y DESFAVORABLES
- ✓ TOMA DE DECISIONES
- ✓ LAS REUNIONES DE PERSONAL / EQUIPOS DE VENTA / EMPLEADOS
- ✓ LOS EQUIPOS INDIVIDUALISTAS VS. LOS GRUPALES
- ✓ LOS CONFLICTOS
- ✓ LA ADAPTACIÓN AL CAMBIO
- ✓ DELEGAR
- ✓ RUTINAS EN LAS TAREAS
- ✓ DETALLES Y ERRORES

INSTRUCTOR: MARÍA BELÉN MOLINA

ESPECIALISTA EN MARKETING, NEUROMANAGEMENT, MANEJO DE LAS EMOCIONES, COUNSELOR Y TERAPEUTA NEUROEMOCIONAL