

SABIA El conocimiento como energía




SABIA
PERSONAL



Cara



Lis o Cruz



- ✓ PRODUCTO
- ✓ PROCESO
- ✓ ORGANIZACIÓN
- ✓ MARKETING



servicios **TIC**



Incorporación Eficiente Tecnologías a Empresa

- Involucrar Empleados
- Personal Informado y Formado
- Tiempo: Analizar Alternativas
- Elección Eficaz
- Tecnología: INVERSIÓN a L.P.





OPORTUNIDADES IT PROFESSIONALS - SECTOR TURISMO

ESPECIALIZACIONES

Desarrolladores
Administradores
Auditores
Expertos: Seguridad, SEO...
Arquitectos
Infraestructuras
Consultores
IT Support...



GLOBALIDAD

Mandos Intermedios
Directivos
IT Manager
Pre-Sales, Sales, KAM
Desarrollo Negocio
Marketing-Comunicación
Calidad
RRHH...

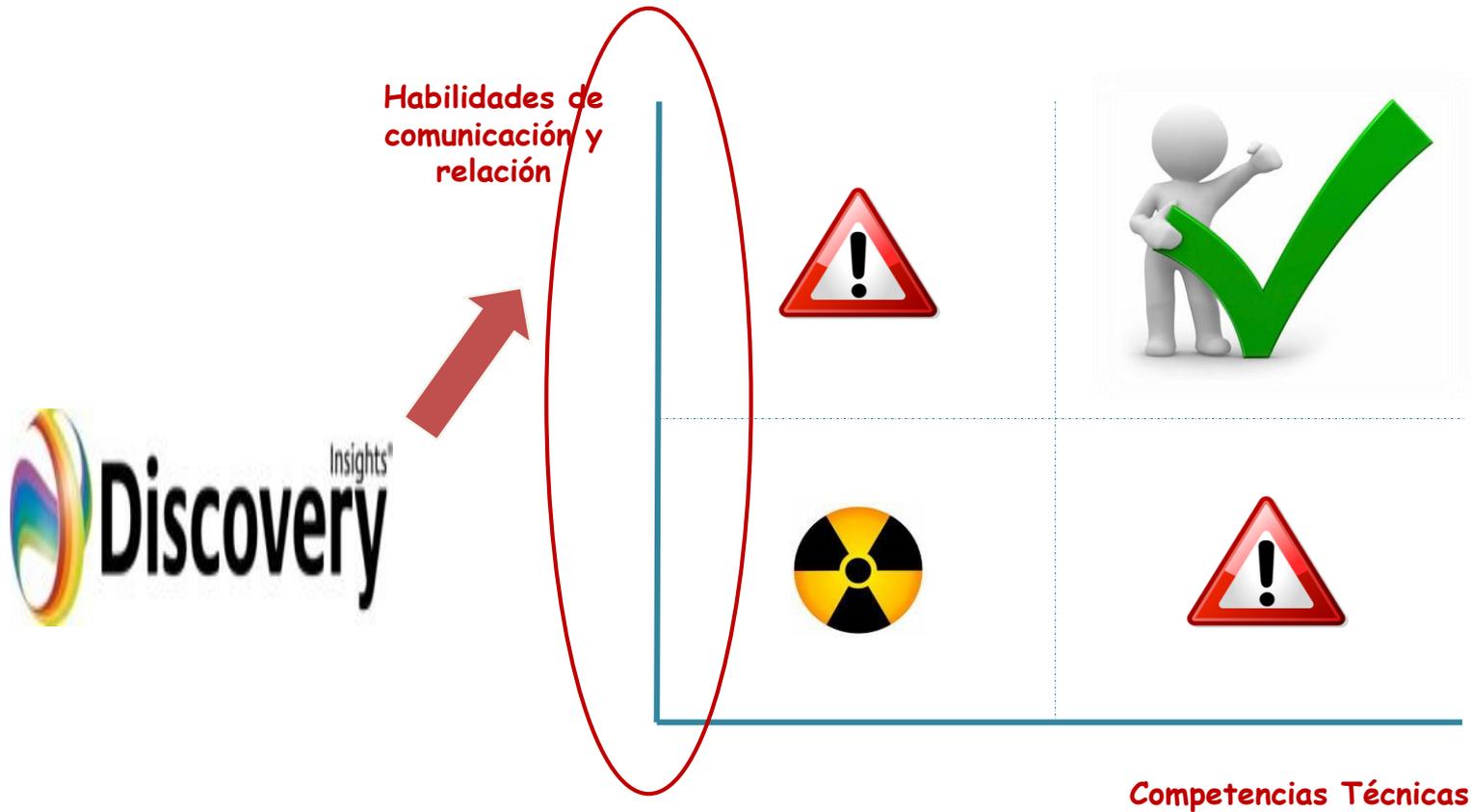




COMPETENCIAS TÉCNICAS **¿VS/&?** HABILIDADES INTERPERSONALES



El Profesional Eficiente





PERDIDOS EN PARÍS... ¿CONSULTARÍAN
UN PLANO DE LONDRES?





UN ESQUEMA ADECUADO...

El profesional eficiente ha de utilizar el esquema mental (mapa) más adecuado a cada circunstancia



¿Qué ves?



Cuanto más miras,
más ves



SESIONES INSIGHTS

EL CAMINO

Una actividad consta de 3 etapas





**¿CÓMO RELACIONARSE DE FORMA EFICAZ
SIN USAR EL MISMO LENGUAJE?**



¿Quién soy yo?



Me considero una persona...

Introvertida

Callada

Observadora

Centrada en detalles

Individual

Reservada

Reflexiva

Extravertida

Habladora

Participativa

Centrada en ideas generales

Grupal

Directa, digo lo que pienso con facilidad

De acción



Cuando hago juicios de valor o tomo decisiones...

Pensamiento

QUÉ

Evalúo de forma Objetiva

Me muevo según criterios lógicos y racionales

Centrado en la TAREA

Sentimiento

QUIÉN

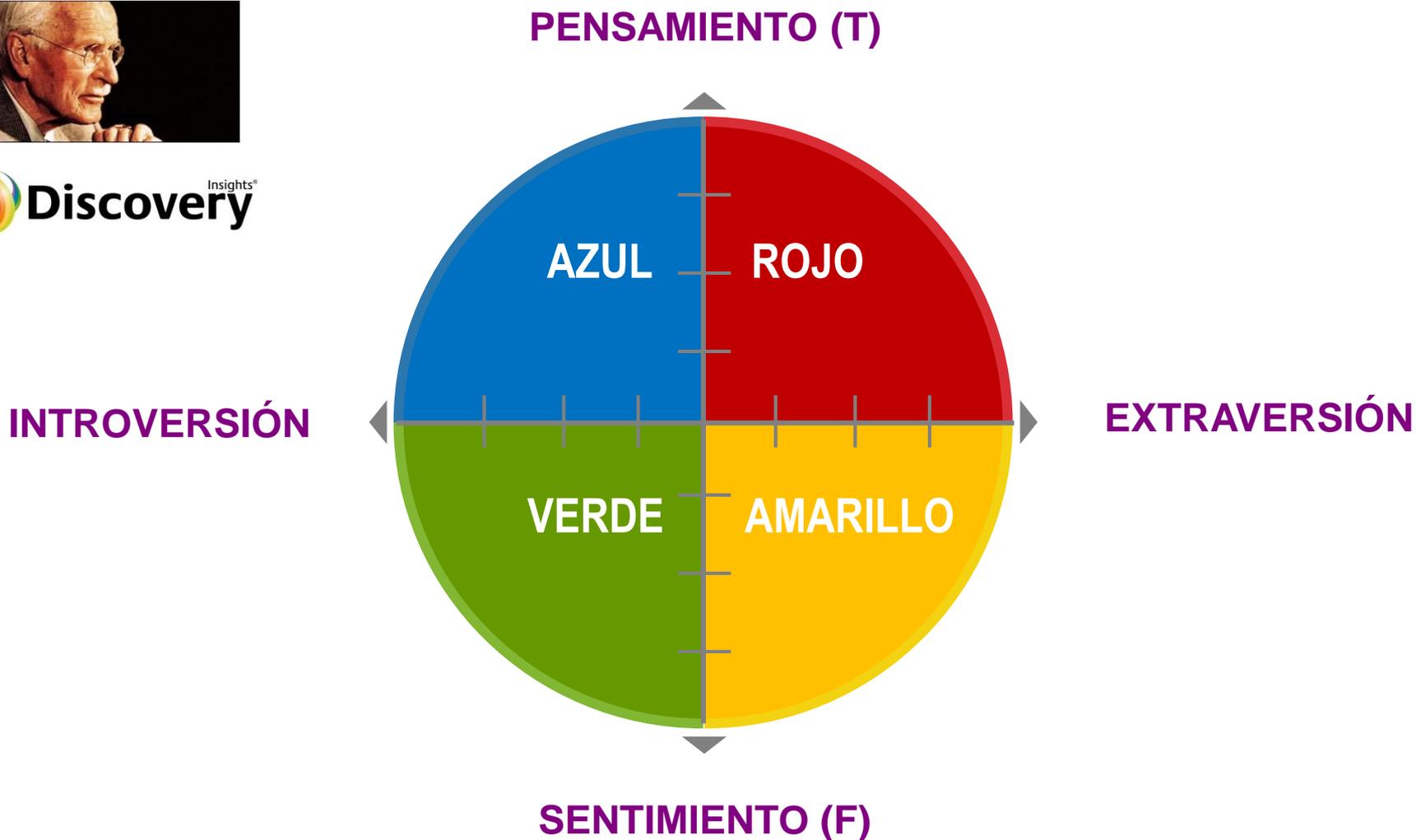
Centrado en la RELACIÓN PERSONAL

Me muevo según sensaciones y valores

Evalúo de forma Subjetiva



¿En qué cuadrante estás?
¿Alguien cree que su sitio es mejor que otro?

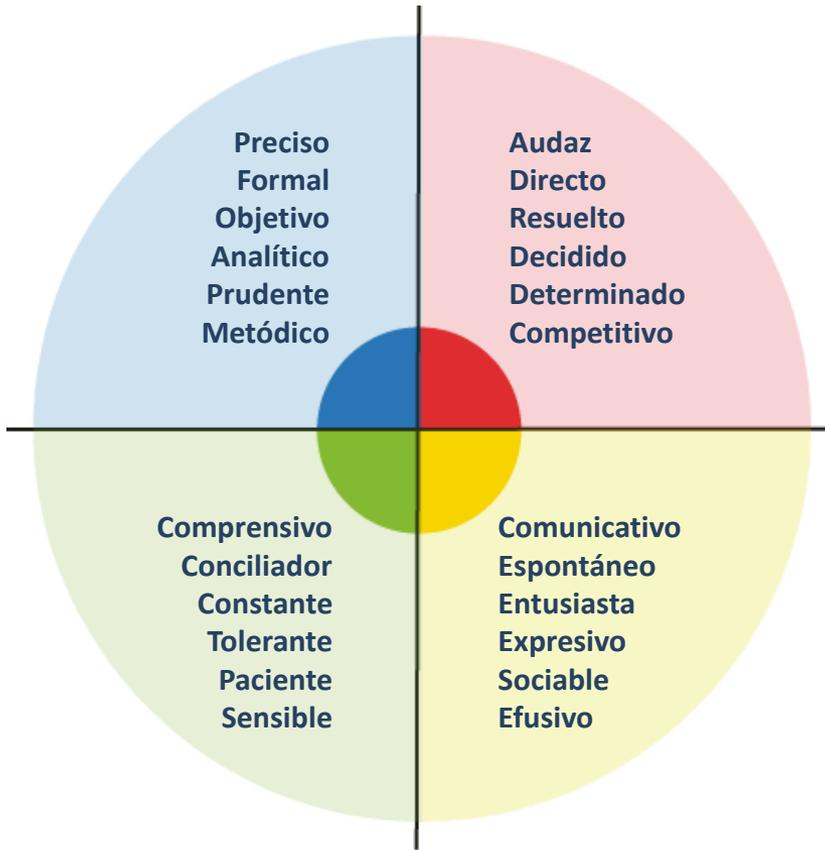




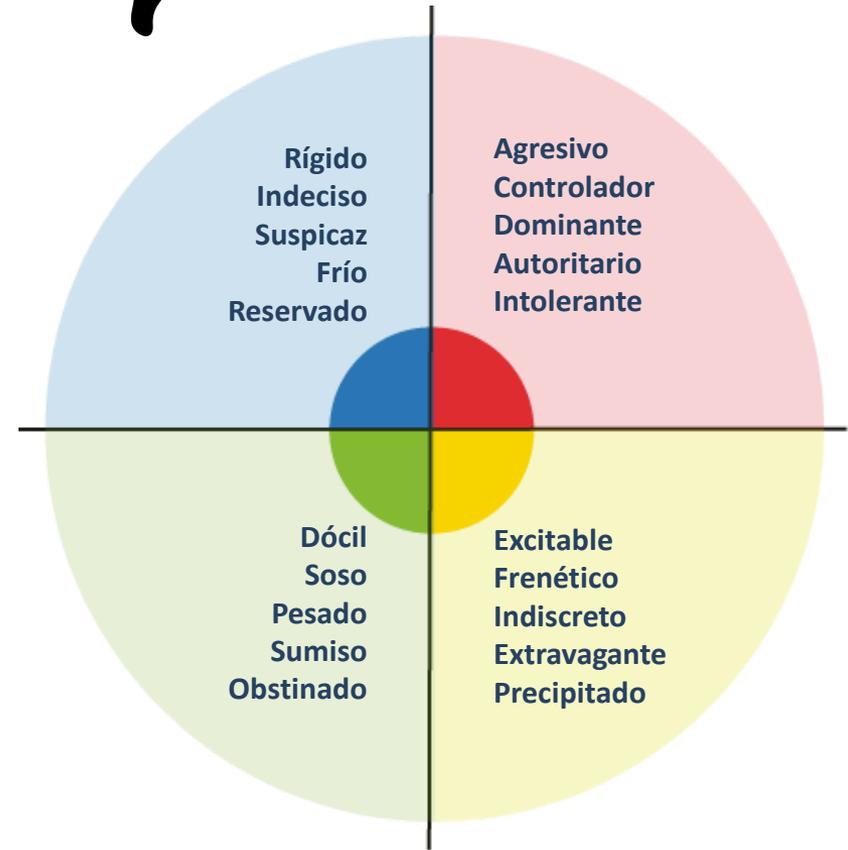
LOS COLORES INSIGHTS DISCOVERY
CÓMO SE MUESTRAN



en un buen día...



en un mal día...





Insights®

Discovery Insights®
Personal Profile

Capítulo Base
Capítulo: Gestión
Capítulo: Venta Eficaz
Capítulo: Desarrollo Personal
Capítulo: Entrevista Personal

Capítulo: Entrevista Personal
Capítulo: Desarrollo Personal
Capítulo: Venta Eficaz
Capítulo: Gestión
Capítulo Base

Personal Profile
DISCOVERY

PERFIL PERSONAL



EL PERFIL PERSONAL

El Perfil Personal Insights Discovery permite al individuo comprender con detalle su estilo personal y cómo éste influye en sus relaciones profesionales y personales.

- Los asistentes a una sesión reciben su propio Perfil Personal
- El Perfil Personal Insights Discovery permite al individuo reflexionar sobre su propio estilo, sus preferencias de comportamiento.
- Para disponer del Perfil hay que realizar un cuestionario online que está disponible en 33 idiomas.
- El cuestionario lo realiza cada asistente 10 días antes de la sesión.
- El Perfil se entrega a cada uno en mano durante la jornada.

Disponible en
33 idiomas

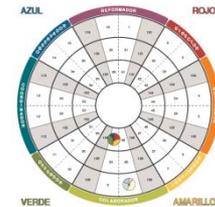
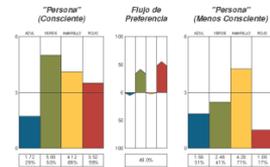
P	1	2	3	4	5	M	
●	●	●	●	●	●	●	Cuidadoso y evaluador
●	●	●	●	●	●	●	Leal y fiel
●	●	●	●	●	●	●	Influyente y expresivo
●	●	●	●	●	●	●	Estratégico y exigente

Evaluador de Preferencias

Cuestionario online con 25 bloques de adjetivos; se contesta en 10-12 min.



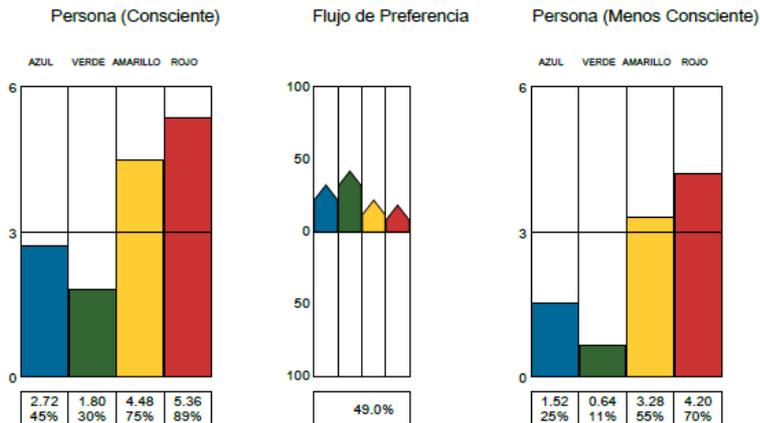
Perfil Personal



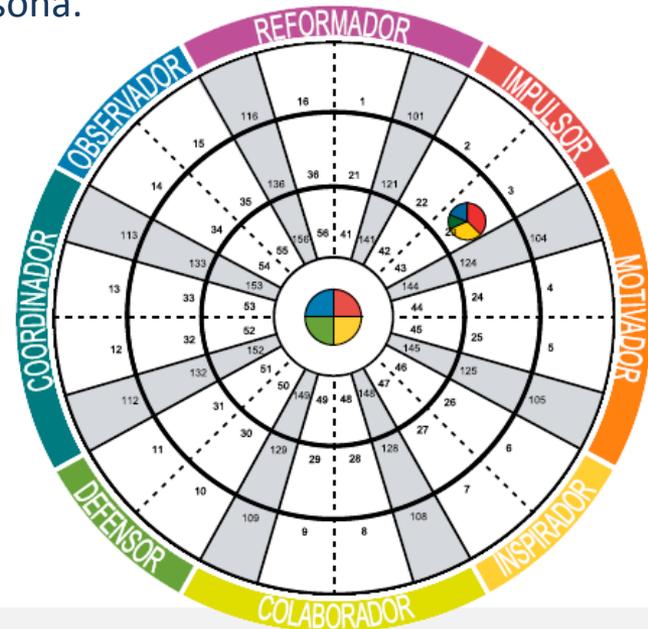


GRÁFICOS

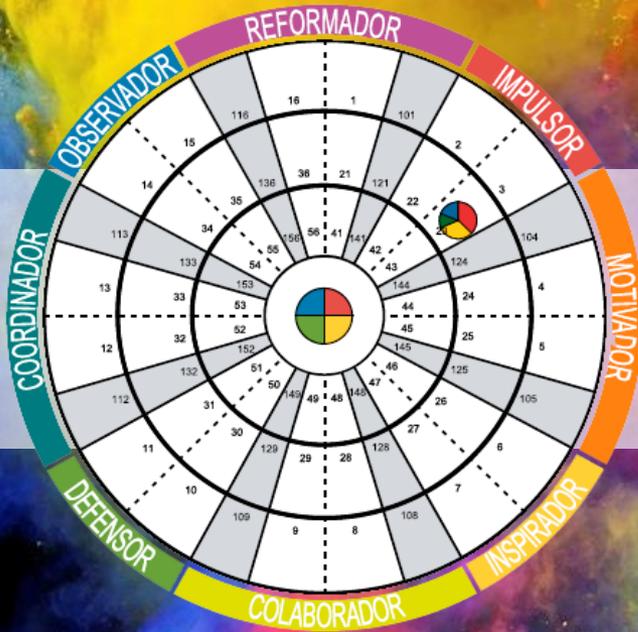
El Perfil Personal incluye también información en forma de gráficos que permiten ubicar rápidamente las preferencias de la persona.



Dinámica de los colores



Rueda Insights



RUEDA DE TIPOS

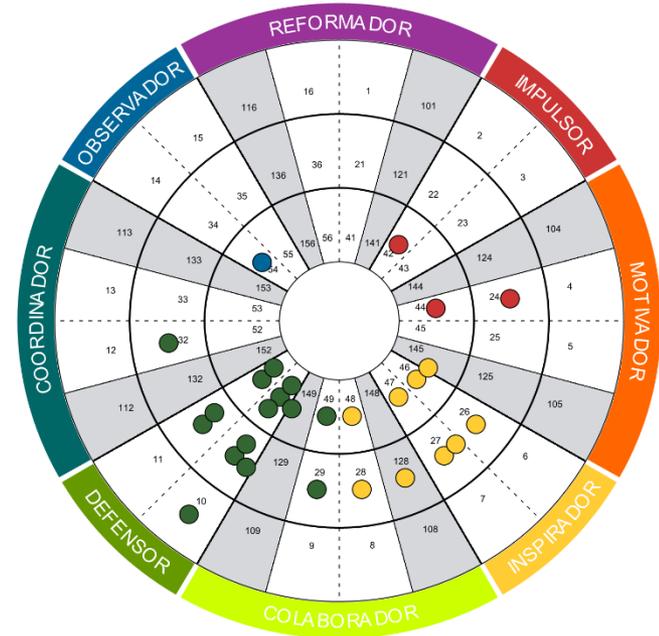


RUEDA PERSONAL Y DE GRUPO

La rueda permite identificar la posición de una persona o de un equipo / grupo.



- ¿Dónde estoy yo?
- ¿Dónde están mis interlocutores
¿Cliente? ¿Compañero...?

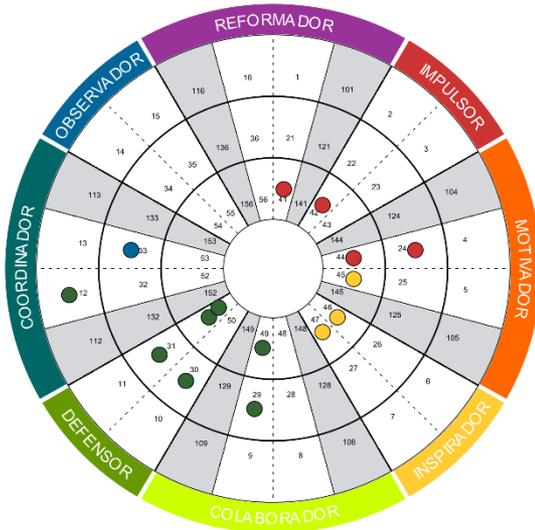


- ¿Dónde están los miembros del equipo?
- ¿Qué entendemos sobre las relaciones
internas y externas del equipo?

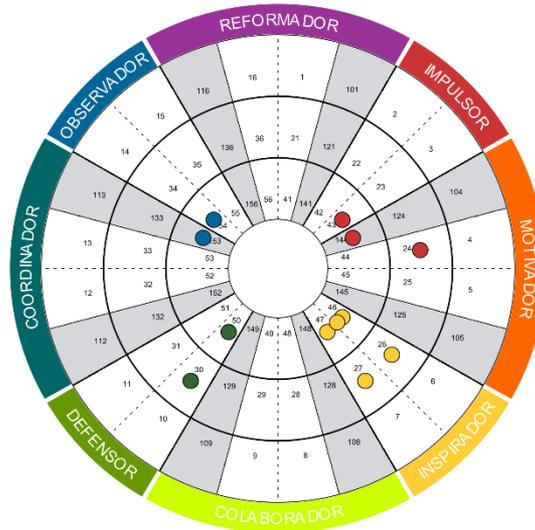


DESGLOSE POR GRUPOS

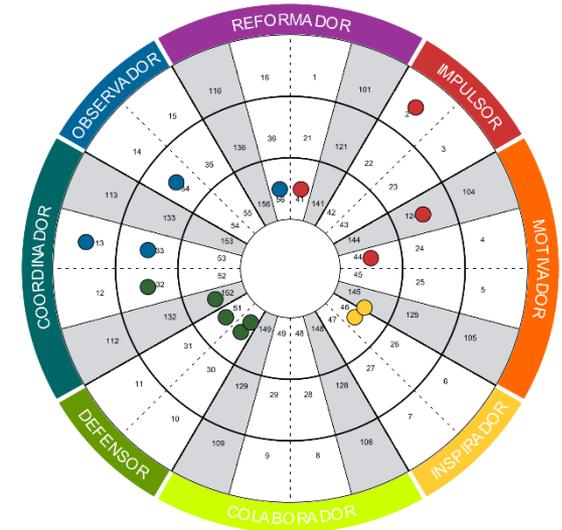
¿Dónde se sitúan los miembros del departamento comercial?
¿Y los de finanzas? ¿Y...?



RR.HH.



Comercial



Finanzas



ENFOQUE PRÁCTICO

Los asistentes están continuamente haciendo ejercicios y prácticas utilizando materiales de colores

Cursos reales impartidos con el modelo Insights. Imágenes tratadas por confidencialidad

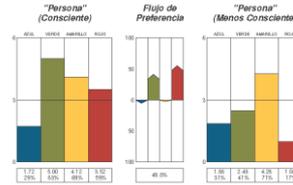




INTERACCIÓN

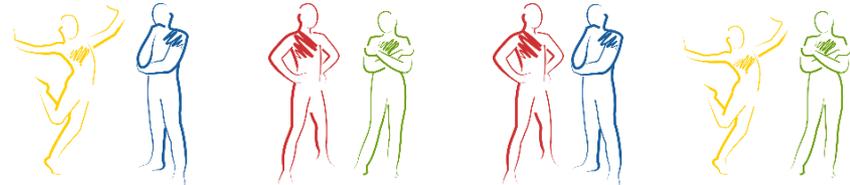
Fomentamos el autoconocimiento

(yo)



Hablan entre ellos

(yo – tú)



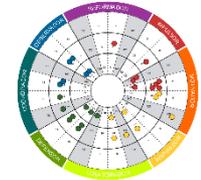
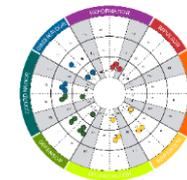
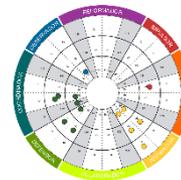
Obtienen una visión de equipo/empresa

(nosotros)



Analizan su relación con otros equipos/empresas

(nosotros-ellos)



INSIGHTS DISCOVERY

¿A QUÉ SE APLICA?

Las ideas son aplicables
en múltiples contextos

Gestión de proyectos

Liderazgo Atención al cliente

Hablar en público Cohesión de equipos

Comunicación interdepartamental

Reuniones Ventas Negociación

Desarrollo de carrera Reorganizaciones

Conflictos Dirección de equipos

Desarrollo cultura corporativa Fusiones

Evaluación del desempeño





IMPULSA TU MEJOR VERSIÓN

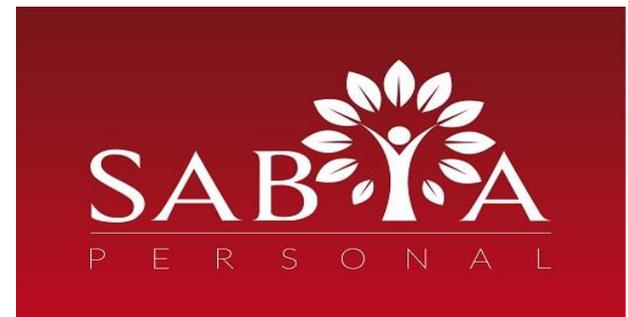
Muchas gracias

Para más información puede contactar con:

Raúl García Picó

raul.garcia@sabiapersonal.com

+34 629 156 848



el conocimiento como energía

<https://www.youtube.com/watch?v=rPszqOmtV8g>

sabiapersonal.com

