



**LLO  
FRI  
U**

# **CULTIVANDO RELACIONES**

**ATIENDE A LAS RELACIONES  
ENTRE TUS PROFESIONALES**  
(COMPROMISO Y PRODUCTIVIDAD)



# ESCENARIO

## EL VALOR DEL PERFIL PROFESIONAL

Muchos problemas de los equipos nacen de los procesos relacionales y muchos otros, de una mala gestión de la comunicación. De ahí la importancia de **entender cómo somos para entender cómo comunicarnos**.

No podemos esperar desarrollo de negocio sin prestar atención a las personas. Avanzar como empresa depende de la imagen que tu cliente percibe de la misma, la cuál es reflejo de la que tú tienes de ella y de cómo la comunicas. Y todo emerge del **valor de tus profesionales como primeros comunicadores de marca**.

Definir una buena estrategia de relaciones profesionales y comunicación marca diferencias a nivel competitivo y de visibilidad offline y online, radicando ahí, también, el valor de las personas y sus competencias digitales.

**Cuida de tus profesionales y cultiva sus relaciones porque son tu mayor activo.**

«No hay viento favorable para el que no sabe donde va»

SÉNECA

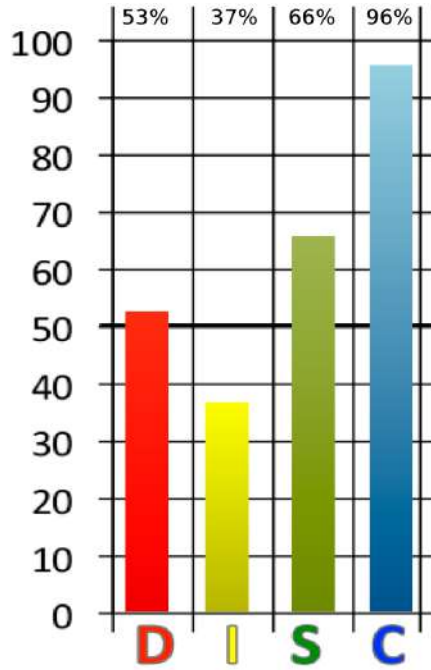
# PROPÓSITO

- ✓ Percibir el valor de entender «cómo» nos comportamos en entornos profesionales
- ✓ Detectar la importancia de nuestra conducta a la hora de definir relaciones
- ✓ Entender el valor del análisis DISC para visualizar y comprender el perfil profesional
- ✓ Afinar las tareas y objetivos desde los aportes y valores mutuos de los perfiles
- ✓ Ver la necesidad irrenunciable de diseñar una estrategia de capacitación profesional continua

# PREGÚNTATE

1. ¿Por qué no acaban de funcionar mis equipos de trabajo?
2. ¿A qué se debe que haya retrasos en las gestiones globales de los mismos?
3. ¿Por qué tenemos problemas a la hora de definir y ejecutar tareas?
4. ¿Cómo puedo mejorar la comunicación interna de mis profesionales?
5. ¿Cómo puedo potenciar la comunicación externa hacia mis clientes?
6. ¿De qué forma puedo capacitar y potenciar a mis profesionales?
7. ¿Cómo puedo diseñar un plan de desarrollo continuo de los mismos?

# METODOLOGÍA DISC



# PROPUESTA

- Obtener el perfil DISC de los profesionales del equipo, departamento o empresa
- Analizarlos de forma personalizada para definir su «cómo» a nivel conductual
- Determinar las zonas de carencia y las áreas de mejora personales (profesionales)
- Determinar puntos de fricción y zonas de proyección como equipo (relaciones)
- Realizar y entregar el informe con conclusiones, resultados y propuesta de acciones
- Analizar, sobre el informe, las propuestas de valor de desarrollo profesional y de empresa

# PON EL FOCO EN EL «CÓMO»

Y convierte tu empresa en el mejor lugar que tus profesionales se merecen



## GUILLERMO LLOFRIU CAÑELLAS

- CECNI - Coach Ejecutivo Organizacional, certificado por AECOP España
- DISC Certificate en Análisis Conductual( DISC Factory / People Performance)
- Responsable de Comunicación y Desarrollo Digital en La Cueva de los Talentos
- Consultor en Desarrollo Digital y Transformación Adaptativa



LLO  
FRI  
U

## CONTÁCTAME Y HABLAMOS

[WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM](http://WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM)

[soy@guillermollofri.u](mailto:soy@guillermollofri.u)

695 165 185

[WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM](http://WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM)