



MARATÓN VIRTUAL

DE OPORTUNIDADES LABORALES, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

**Identifica y destaca tu perfil,
para un nuevo empleo.**

NOVIEMBRE DE 2020

Bienvenidos a esta oportunidad de crecimiento



**MARATÓN VIRTUAL DE
OPORTUNIDADES LABORALES,
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO**

¡ERES NUESTRO INVITADO ESPECIAL!

12 NOVIEMBRE
08:30 A.M. VIRTUAL

AGENDA ACADÉMICA

JORNADA MAÑANA: EMPLEO

08:30 a.m. a 10:00 a.m. Taller: Creación Hoja de vida y estrategias laborales <i>Cristhian Cuevas</i>	11:00 a.m. a 12:00 a.m. Resiliencia, empatía y empleo <i>Adriana Meza</i>
10:00 a.m. a 11:00 a.m. Identifica y destaca tu perfil para un nuevo empleo <i>Juliana Gómez</i>	12:00 m. a 01:00 p.m. Marca Personal-Networking: ¿Es importante el Personal Branding en la búsqueda de empleo? <i>Hugo Loaiza</i>

JORNADA TARDE: EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

02:00 p.m. a 03:00 p.m. Generación de valor con Innovación <i>Julio Mario Rodríguez</i>	04:00 p.m. a 05:00 p.m. Modelos y propuesta de valor para tu negocio <i>Lela Sánchez</i>
03:00 p.m. a 04:00 p.m. El poder de la Co-creación <i>Juliana Gómez</i>	05:00 p.m. a 06:30 p.m. Micro Taller: Potencia tu marca con Instagram <i>Miguel Angel Rodríguez</i>

Juliana Gómez Reyes.



- ✓ Directora Fundación Estrella de la Mañana.
- ✓ Psicóloga Universidad Pontificia Bolivariana. T.P. No126617.
- ✓ Especialista en Gestión Humana – Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- ✓ Curso sociedad española de Suicidología.
- ✓ 16 años de experiencia en el SER.



OBJETIVOS DE LA CONFERENCIA



- ✓ Comprender e Identificar la herramienta DISC, con un foco de autoconocimiento, desarrollo y relacionamiento con los demás.
- ✓ Reconocer sus comportamientos y reacciones ante diferentes estímulos del entorno.
- ✓ Desarrollar su comprensión de los demás e identificar la forma óptima de relacionarse en sus ámbitos laboral, profesional y personal.

¿Cómo Identifico y destaco mi perfil para un nuevo empleo?



Autoconocimiento

“No podemos mejorar o desarrollar nuevas capacidades a menos que sepamos el nivel de capacidad que poseemos actualmente”

David Whetten

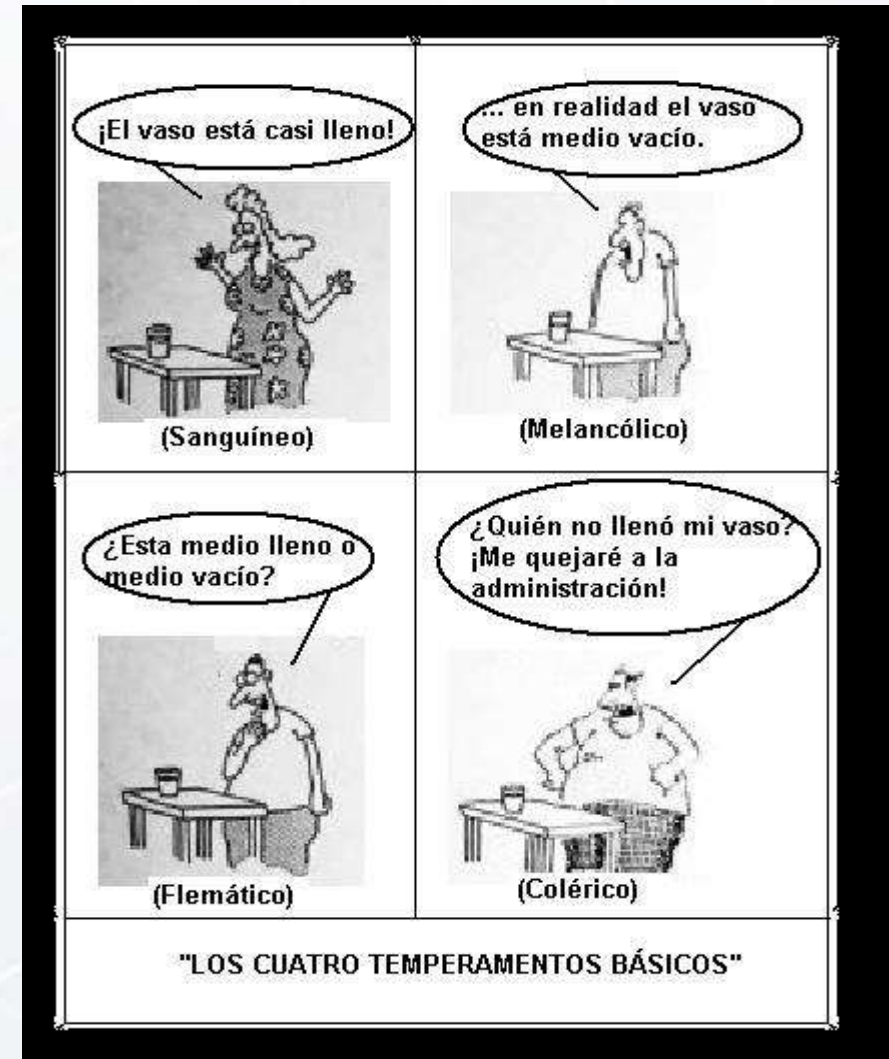


**Una poderosa
herramienta
de selección,
desarrollo y
alineación de
la gente.**

¿Cómo surgió el DISC?

Fue creado por William Moulton
hace mas de 80 años con base en
los
4 temperamentos de Hipócrates.

1. Colérico
2. Sanguíneo
3. Melancólico
4. Flemático



Personas Racionales

Son lógicas,
se basan en hechos
y datos. Se expresan
de forma exacta

Personas Emotivas

Son apasionadas
entusiastas
y expresivas. Se
expresan
manifestando
emociones

Escuchan más, son
mas pausados
mueven menos
el cuerpo y
son pacientes

Personas Pausadas

Personas Activas

Hablan más, mueven
mas el cuerpo al hablar,
son más dinámicas

¿Cómo se crea el DISC?



Racionales

Pausados

Activos

**La combinación
de estos 4
factores
genera el DISC**

Emotivos



¿Qué busca cada perfil?



Racionales

Pausados



Activos



Emotivos



Se enfoca en:
LOGICA

Perfil Conciencioso C	Perfil Determinante D
Perfil Serenos S	Perfil Influente I

Tiende a ser :
ACTIVOS

Se enfoca en:
SENTIMIENTOS

Cómo son:

Directos, pragmáticos y exigentes

Fortalezas:

Orientados al resultado, resueltos y vehementes

Limitantes:

Poco diplomáticos, confrontantes e impacientes.

Para qué son fuertes:

Resultados, negociación y retos.

Para qué no son fuertes:

Procesos, conciliación y servicio.

Cómo interactuar con ellos(as):

Sea claro, focalizado y ofrezca opciones



**Amarillo
Influyente**

Se enfoca en:
LOGICA

Perfil Concienzudo C	Perfil Determinante D
Perfil Serenio S	Perfil Influyente I

Tiende a ser:
PAUSADO

Tiende a ser :
ACTIVOS

Se enfoca en:
SENTIMIENTOS

Cómo son:

Sociables, optimistas y carismáticos.

Fortalezas:

Creatividad, motivación y contactos.

Limitantes:

Ingenuidad, subjetividad y dispersión.

Para qué son fuertes:

Inspiración, comunicación y motivación

Para qué no son fuertes:

Detalle, seguimiento y análisis permanente

Cómo interactuar con ellos(a):

Sea empático, entusiasta y flexible.



**Verde
Sereno**

Se enfoca en:
LOGICA

Perfil Conciencioso C	Perfil Determinante D
Perfil Sereno S	Perfil Influyente I

Tiende a ser:
PAUSADO

Tiende a ser :
ACTIVOS

Se enfoca en:
SENTIMIENTOS

Cómo son:

Aceptadores, diplomáticos y conciliadores

Fortalezas:

Pacientes, empáticos y discretos

Limitantes:

Indecisos, renuentes al cambio y posesivos.

Para qué son fuertes:

Procesos, conciliación y servicio

Para qué no son fuertes:

Resultados, negociación y retos

Cómo interactuar con ellos(as):

Sea aceptador, paciente y cálido.



Cómo son:

Rigurosos, formales y metódicos.

Fortalezas:

Objetivos, realistas y rigurosos.

Limitantes:

Pesimistas, meticulosos e incrédulos.

Para qué son fuertes:

Detalle, seguimiento y análisis

Para qué no son fuertes:

Inspiración, comunicación y motivación

Cómo interactuar con ellos(as):

Sea orientado al detalle, específico y exacto.

Se enfoca en:

LOGICA

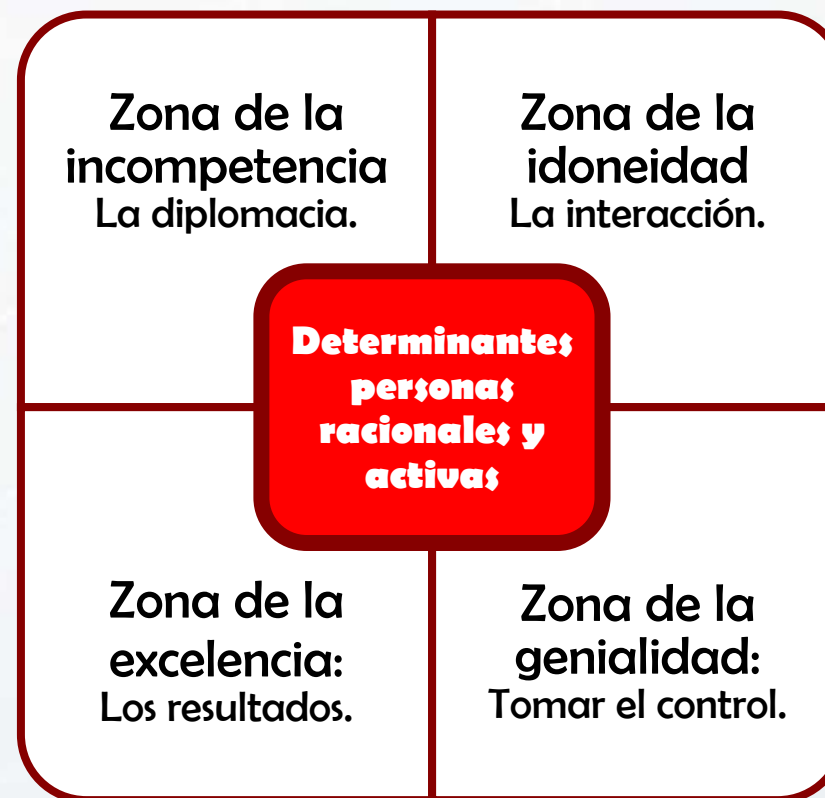
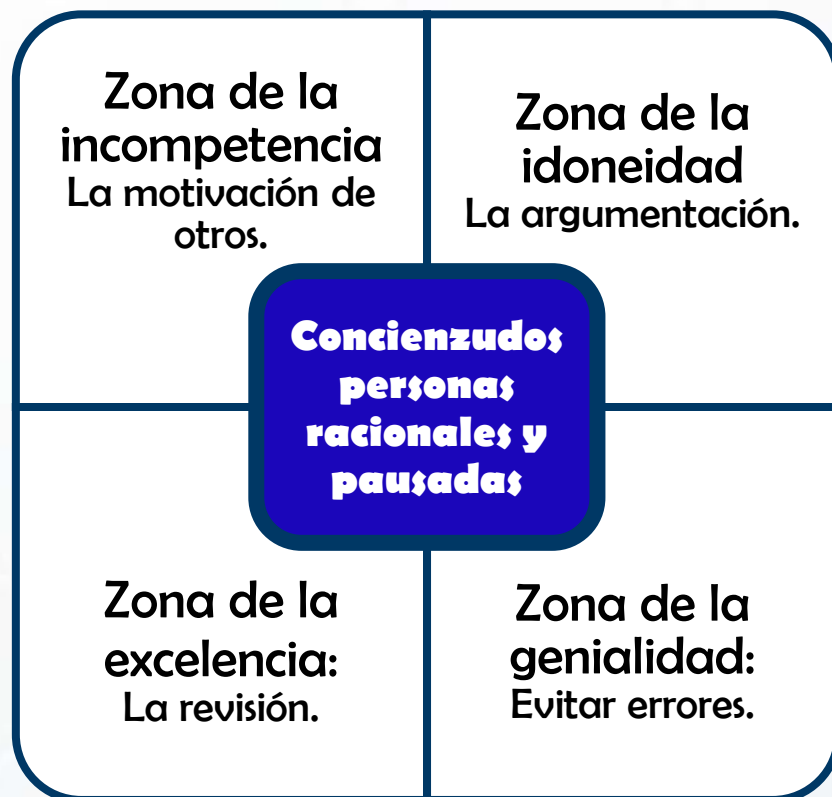


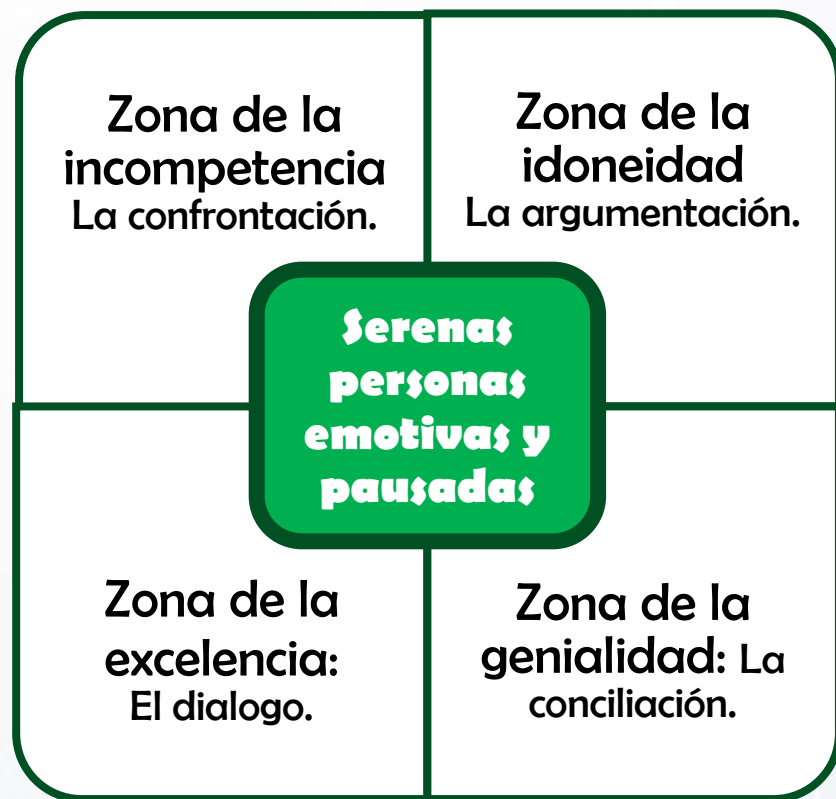
Tiende a ser:
PAUSADO

Tiende a ser :
ACTIVOS

Se enfoca en:

SENTIMIENTOS



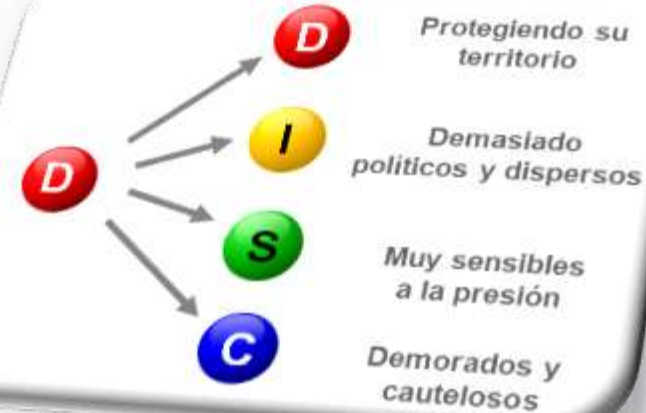


Predice como una persona se podría alinear mejor a otras

Como ven los **Concienzudos** a:



Como ven los **Determinantes** a:



Como ven los **serenos** a:



Como ven los **Influyentes** a:



preguntas

JULIANA GÓMEZ

CEL: 3223068760

E-MAIL: njgomezr@gmail.com

GRACIAS