

Thấu hiểu con người qua DISC & ứng dụng DISC trong công việc hiệu quả



Trong công việc hàng ngày, việc hiểu đúng tính cách của đồng nghiệp giúp bạn giao tiếp hiệu quả và hợp tác tốt hơn. Tuy nhiên, bạn đang chưa biết:

- ✦ Làm thế nào để nhận biết tính cách của bản thân và người khác, để điều chỉnh cách giao tiếp phù hợp và tránh hiểu lầm không đáng có?
- ✦ Làm thế nào để phát huy thế mạnh và khắc phục điểm yếu của từng nhóm tính cách D, I, S, C trong đội nhóm, để làm việc nhóm đạt hiệu quả cao nhất?
- ✦ Làm thế nào để ứng dụng các kỹ thuật giao tiếp cụ thể với từng đối tượng, để thuyết phục và tạo ảnh hưởng tích cực đến người khác?

Tham gia khóa học "Thấu hiểu con người qua DISC & Ứng dụng DISC trong công việc hiệu quả" để nắm vững công cụ DISC, biết cách nhận diện và làm việc hiệu quả với mọi người, xây dựng mối quan hệ bền chặt và thành công trong công việc.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần 1: Tổng quan về DISC

- Nhận thức về các vấn đề phát sinh trong quá trình giao tiếp, làm việc với con người
- DISC – quá trình hình thành và phạm vi ứng dụng
- Đặc điểm các nhóm tính cách DISC
- Bài trắc nghiệm nhận diện tính cách DISC cho bản thân
- Phương pháp nhận diện tính cách DISC của người khác

Phần 2: Nhận diện và thấu hiểu tâm lý, hành vi, ưu điểm và hạn chế của con người thông qua tính cách DISC

- Nhận diện hành vi biểu hiện của từng tính cách DISC: phương pháp tiếp cận, khuynh hướng xử lý công việc và ra quyết định,...
- Điểm mạnh và hạn chế của từng người D, I, S, C.
- Phương pháp khắc phục hạn chế và tối ưu thế mạnh của từng tính cách trong công việc để đạt được hiệu suất cao hơn.
- Phương pháp cải thiện hạn chế của từng tính cách DISC để thành công hơn

Phần 3: Chiến lược giao tiếp, phối hợp làm việc hiệu quả theo các nhóm tính cách

- Nguyên tắc "kim cương" trong giao tiếp và làm việc với bất kỳ ai
- Mô hình 3A trong việc thấu hiểu và kết nối với người khác để làm việc hiệu quả
- Chiến lược giao tiếp với từng nhóm D, I, S, C
- Chiến lược dẫn dắt, phối hợp và làm việc với con người hiệu quả trong đội nhóm

Phần 4: Tóm tắt và lập kế hoạch hành động

**Trình tự chi tiết và nội dung có thể thay đổi*

MỤC TIÊU



- Nhận diện được tâm lý, tính cách của bản thân và người khác.
- Thấu hiểu được người khác thông qua hành vi và phong cách ứng xử để làm việc hiệu quả với con người.
- Xác định rõ tính cách từng đối tượng giao tiếp khác nhau, từ đó giúp nâng cao năng lực giao tiếp thuyết phục và tạo ảnh hưởng, kết nối, tạo dựng mối quan hệ, chinh phục người khác thành công.
- Vận dụng DISC với các phương pháp, nguyên tắc, kỹ thuật, công cụ tối ưu giúp phát huy thế mạnh trong phối hợp làm việc nhóm, để tối ưu hóa hiệu quả khi làm việc và giao tiếp với mọi người trong công việc.

ĐỐI TƯỢNG



- ☒ Nhân viên
- ☐ Quản lý cấp trung
- ☐ Quản lý sơ cấp
- ☐ Quản lý cấp cao

PHƯƠNG PHÁP



30% lý thuyết, **70%** thực hành thông qua thảo luận nhóm, trình bày, bài tập tình huống, đóng vai, trò chơi v.v.



A I M N E X T

Professional Training & Consulting

TRỤ SỞ CHÍNH HỒ CHÍ MINH

Toà nhà Nam giao, 261-263 Phan Xích Long, Phường Cầu Kiệu, Tp. Hồ Chí Minh

VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN HÀ NỘI

Toà nhà Sao Mai, 19 Lê Văn Lương, Phường Thanh Xuân, Hà Nội