

# DOSSIER DE PRENSA

Julio 2015



## DALE CARNEGIE, UNA COMPAÑÍA GLOBAL

Fundada en 1912 por la figura de [Dale Carnegie](#), la compañía ha evolucionado desde la firme convicción de su creador a una organización global que confía en el enorme poder del desarrollo personal. Un legado y unos principios de trabajo que se han mantenido durante más de cien años.

Una cifra superior a ocho millones de alumnos repartidos en ochenta países de todo el mundo han experimentado los beneficios del entrenamiento Dale Carnegie. Éste se imparte en treinta idiomas distintos, gracias a la dedicación de más de 2800 *trainers* certificados. A lo largo de su historia, Dale Carnegie ha ido avanzando a tenor de los tiempos para adaptarse, en cada época, a la realidad y a las necesidades de las personas. Con esa vocación de servicio y ese espíritu de mejora continua, Dale Carnegie es más vigente hoy que nunca.

## DALE CARNEGIE EN ESPAÑA Y ANDORRA

En España y Andorra, Dale Carnegie está representada por Acrecentia Training, la *Master Franchise* de Dale Carnegie Training desde 2008 y con sede principal en Barcelona.

En 2008, se comenzaron a impartir programas Dale Carnegie con grandes resultados de participación en Barcelona y Madrid. A partir de 2011, se inició un período de expansión con la apertura de nuevas subfranquicias en diferentes áreas para, de forma progresiva, para llegar a cubrir toda la geografía española. Actualmente, la formación se ofrece ya de forma regular también en Pamplona y Sevilla.

En 2010, Dale Carnegie España/ Acrecentia Training recibió en Miami, por parte de Dale Carnegie Training, el premio a la franquicia con mayor crecimiento en todo el mundo y, en 2011 repitió los honores en San Diego, en los Estados Unidos.

## METODOLOGÍA DEL ENTRENAMIENTO DALE CARNEGIE

La práctica está en la base de todos los programas formativos de Dale Carnegie. La manera más efectiva de integrar las habilidades que las personas desarrollan durante su formación es a través de vivenciarlas con su propia experiencia. Ésta es una de las claves de su rotundo éxito, en países y culturas con características y costumbres tan distintas. Su metodología única y exclusiva permite que cada formación se desarrolle con las mismas pautas y excelentes resultados en cualquier lugar. El fundamento práctico del entrenamiento cosecha resultados inigualados a la hora de hacer aflorar las capacidades y lograr una consecución exitosa de proyectos personales y profesionales.

La experiencia acumulada en los más de cien años de existencia hace posible ofrecer unos programas garantizados, que cumplen con los rigurosos estándares de calidad exigidos por la compañía de origen Dale Carnegie Training, en los Estados Unidos.



Cada *trainer* está certificado por la Carnegie University, después de superar los exámenes que así lo acreditan. La inscripción en programas de formación continua para el reciclaje y actualización de sus conocimientos y praxis es obligatoria, a la vez que deben examinarse de forma periódica para renovar su licencia. Un enfoque en valores de honestidad, integridad y respeto hacia todas las personas y sus opiniones requiere una adecuada selección de los formadores que están capacitados para integrar el equipo formativo de Dale Carnegie.

## FORMACIÓN EN EL DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

La formación Dale Carnegie provee de las herramientas necesarias para afrontar los retos personales y profesionales de forma exitosa, a través de técnicas que ayudan a consolidar una fuerte autoestima, generar y contagiar el propio entusiasmo, trabajar las *soft skills* en relaciones humanas, desarrollar el propio compromiso y aprovechar el potencial interior de cada persona.

Los programas Dale Carnegie se clasifican, básicamente, en dos grupos:

- Formación en abierto. Dirigida a personas individuales que desean seguir un programa único en el mundo para entrenar y desarrollar sus habilidades en los ámbitos personal y profesional.
- Formación *in company*. Orientada a empresas y personalizada a medida, según sus necesidades y objetivos. En este caso, suelen ser los gerentes o los departamentos de recursos humanos los que contratan la formación para sus directivos o empleados.

### FORMACIÓN EN ABIERTO

Dentro de los programas en abierto, destacamos cuatro troncales: los más divulgados y de mayor relevancia en todo el mundo.

- [Dale Carnegie de Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas/ Herramientas para el Éxito](#)
- [Dale Carnegie de Presentaciones de Alto Impacto](#)
- [Dale Carnegie de Liderazgo](#)
- [Dale Carnegie de Técnicas Profesionales de Venta/ Desarrollo del Negocio](#)

Otros programas que se imparten también en abierto en diferentes épocas del año y con gran éxito son:

- [Dale Carnegie para Jóvenes](#)
- [Seminario Intensivo Dale Carnegie de Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas de 3 días](#)
- [Entrenamiento personalizado](#)
- [Entrenamiento personalizado para Jóvenes de 16 a 19 años](#)
- [Dale Carnegie de Hablar en Público para Altos Cargos, en español o en inglés](#)

Todos ellos son únicos en su estructura, desarrollo y objetivos. Se basan en una metodología exclusiva de eficacia probada y universal, que provee a las personas de herramientas útiles para afrontar con éxito situaciones vitales de difícil trance.

## FORMACIÓN "IN COMPANY"

Los programas in company son programas dirigidos a empresas, que se pueden realizar en las mismas instalaciones de la compañía si así se conviene.

En estos casos, Dale Carnegie estudia las necesidades, conjuntamente con la empresa interesada, para diseñar después el programa más adecuado a su idiosincrasia y capaz de optimizar mejor sus resultados. La formación se adapta a la demanda, a las condiciones de horarios y salas disponibles para su realización. Con más de cien módulos formativos sobre temas tan interesantes y diversos como la atención al cliente, la gestión de quejas y reclamaciones, el manejo del tiempo, la construcción de relaciones positivas y duraderas, la creación de *rapport* en el proceso de ventas, el trabajo en equipo, el tratamiento de las discrepancias evitando el enfado o negociaciones exitosas, por poner sólo algunos ejemplos.

Los programas Dale Carnegie reúnen las condiciones necesarias para ser bonificados por la Fundación Tripartita. En función de las circunstancias particulares que confluyen en cada caso, dicha bonificación puede cubrir una parte o, en algunos casos, incluso la totalidad del importe de la formación. En cualquier caso, la oficina de Barcelona puede hacerse cargo de la gestión y tramitación de estas ayudas, si la empresa cliente así lo solicita.



## EL ABCD DEL CAMBIO DE COMPORTAMIENTOS

La metodología Dale Carnegie se centra en el trabajo con las personas para sacar a la luz lo mejor de sí mismas, el potencial que tienen pero que tal vez desconocen. Para ello, Dale Carnegie trabaja sobre unos parámetros inherentes a todo ser humano, a través de lo que ha venido a denominar el ABCD del cambio de comportamientos.

Las claves principales de dicha técnica son cuatro:

- A. El triángulo del rendimiento
- B. El ciclo de autodesarrollo
- C. La zona de confort
- D. Las 5P de Dale Carnegie

### A. EL TRIÁNGULO DEL ÉXITO EN EL RENDIMIENTO

Los conocimientos que una persona desarrolla gracias a su formación y experiencia, junto a las actitudes positivas y habilidades eficaces que incorpora en el entrenamiento Dale Carnegie aumentan el tamaño del triángulo del éxito en el rendimiento.



## B. EL CICLO DE AUTODESARROLLO

En el núcleo de todos los programas de Dale Carnegie hay un ciclo de entrenamiento. Único en su género, se distribuye en cuatro fases:

1. Cambio de actitud
2. Conocimiento
3. Práctica
4. Desarrollo de habilidades

Esta metodología es el componente clave que distingue a Dale Carnegie de las demás organizaciones de capacitación. Dale Carnegie va más allá, alentando a entrenarse y a poner en práctica en la vida real los conceptos aprendidos en el aula. Es sólo a través de la aplicación práctica que una persona logra convertir los conocimientos abstractos en valiosas habilidades. Es lo que los graduados de nominan "la diferencia Dale Carnegie".



## C. LA ZONA DE CONFORT

A menudo las personas temen afrontar nuevos desafíos. Generalmente, se tiende a hacer aquellas cosas conocidas que ofrecen una sensación de seguridad y comodidad, manifestando así una fuerte resistencia al cambio. Casi todas las acciones quedan dentro de la zona de confort o zona cómoda, un lugar donde el individuo se cree protegido ante eventuales riesgos. Expandir esa zona de confort para dar el paso a nuevos retos, requiere la creación de entornos positivos, desde los cuales la persona pueda adentrarse a vivir nuevas experiencias.



## D. LAS 5P DE DALE CARNEGIE

Dale Carnegie describe su metodología con 5 características clave que definen su *modus operandi*.



### 1. Participativa

Los adultos aprenden haciendo. Lo que produce resultados óptimos no es un entrenamiento basado en la lectura, sino el hecho de involucrarse de forma activa. Dale Carnegie se concentra en las habilidades, no en el conocimiento. Lo que hace exitoso al profesional es lo que hace con aquello que sabe.

## 2. Permanente

El entrenamiento y aprendizaje paulatinos a través del tiempo ayudan a incorporar nuevos hábitos y a convertir las nuevas habilidades en herramientas para toda la vida, disponibles siempre más.

## 3. Práctica

Todos los días se aplican las habilidades aprendidas en las sesiones de entrenamiento. Es importante comenzar a practicar de inmediato en el mundo real porque la efectividad de esta manera de funcionar está ampliamente probada.

## 4. Positiva

Un entorno positivo influye favorablemente en el aprendizaje. Las personas crecen gracias a sus fortalezas y la positividad facilita situaciones ideales "romper barreras". De esta forma, se experimentan resultados más duraderos y se aprende más deprisa.

## 5. Prolonga la zona cómoda

Dale Carnegie define la zona de confort como "el domicilio mental en el que vivimos". Las mejores oportunidades se encuentran fuera de la zona cómoda. Éste es el desafío. Algo está más allá de la zona de confort cuando la persona escucha esa voz que le dice interiormente "yo nunca podría hacer eso". El factor limitante más poderoso en la vida de un adulto es el tamaño de su zona cómoda.

La meta de Dale Carnegie es ampliar y prolongar la zona de confort de forma persistente, desarrollando más autoconfianza y flexibilidad para aprovechar las nuevas oportunidades. Al agrandar la zona cómoda se pueden descubrir oportunidades que antes no se sabía que existían. Los progresos más significativos siempre se encuentran muy por fuera de la zona cómoda.





## DALE CARNEGIE EN LAS REDES SOCIALES

Dale Carnegie emplea las redes sociales para aportar conocimiento interesante en el área del desarrollo personal y profesional de las personas. Como sociedad, tenemos el reto y la obligación de crecer para dejar un mundo mejor a nuestros descendientes, y sólo podemos hacerlo a través de los individuos que la conformamos.

En el blog de Dale Carnegie, encontraréis interesantes artículos sobre temas de crecimiento personal y, en su web, amplia información sobre cursos, horarios, lugares y fechas de realización. Además, en el sitio de Dale Carnegie España hay múltiples recursos descargables, como el Libro de Oro de Dale Carnegie, que recoge todos sus principios; interesantes guías sobre asuntos diversos relacionados con comunicación, gestión de recursos humanos, negociación de conflictos, ventas y liderazgo, entre otros. Una interesante y útil [app gratuita de Dale Carnegie](#) se puede descargar en español o inglés. Sus consejos son prácticos y amenos.

Muchas gracias por vuestra atención.

>>>

Más información:

Jaime Lladó  
Teléfono 93 4960000  
[jaime.llado@dalecarnegie.es](mailto:jaime.llado@dalecarnegie.es)



[Web Dale Carnegie España](#)

[Blog Dale Carnegie España](#)