



## Curso de Redes de Negocios

- *Máximo de delegados:* 8 personas
- *Formadores por curso:* 2 formadores

*Desmitifica el "arte de las redes" y conviértete en un excelente creador de redes. Cree excelentes primeras impresiones y cree relaciones comerciales duraderas*

El trabajo en red es solo una forma de interactuar con las personas, pero de alguna manera, una vez que le adjuntas una agenda, se vuelve incómodo y difícil.

Aprenda cómo ponerse cómodo y con los demás, únase y abandone fácilmente los grupos y cómo puede usar su estilo individual para comunicarse con las personas.

No lo haremos "embrollar" y no lo haremos depredador, pero le daremos una variedad de herramientas y técnicas para ayudarlo a obtener lo mejor de sí mismo en cualquier tipo de reunión.

### Objetivos del Curso:

- Unirse y salir de grupos
- Sentirse más seguro
- Cómo venderse
- Presentándose
- Alejarse
- Hable con las personas con facilidad
- Elige el impacto que haces
- Hacer que la gente se sienta cómoda
- Creando y construyendo rapport
- Divirtiéndose



## Contenido del curso

- ◆ Adaptamos todos nuestros cursos para reflejar las necesidades de los delegados en el día.
- ◆ Incluiremos muchos de los ejercicios que se enumeran a continuación, y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante.

## Introducción

- ◆ Nuestro enfoque es aprovechar las fortalezas que las personas ya tienen y sus éxitos.
- ◆ Es más fácil desarrollar lo que ya tiene que probar y desarrollar habilidades que no son fáciles de obtener.
- ◆ Ser uno mismo es la herramienta más efectiva para establecer redes de negocios y construir relaciones.
- ◆ También veremos lo que más te gusta de las redes y menos.

## ¿Que es lo que lo impide?

- ◆ Averigüe qué se interpone en el camino de las personas que son los networkers más efectivos.
  - ¿Cuáles son las trampas?
  - ¿Cómo se equivoca?
  - ¿Por qué nos sentimos tan incómodos?

## Cara a cara

- ◆ Descubre cómo funciona la comunicación.
- ◆ *¿Qué pasa cuando la comunicación se hace bien?*
- ◆ *¿Qué pasa cuando la comunicación se hace mal?*

## Poder del oyente

- ◆ Una poderosa ilustración de cómo el lenguaje corporal puede comunicar más que las palabras durante la comunicación cara a cara.
- ◆ Aprende a escuchar activamente en lugar de simplemente esperar tu turno para hablar.

## Suposiciones

- ◆ Es imposible no hacer suposiciones.
- ◆ Hacemos las cosas usando nuestra experiencia previa y luego actuamos como si fueran ciertas.



- ◆ *¿Cómo podemos usar suposiciones para iniciar una conversación, encontrar puntos en común y aclarar malentendidos?*

## Ojos de otras personas

- ◆ Existe una verdadera habilidad para poder ver el mundo desde el punto de vista de otra persona.
- ◆ Trabajando con la idea de que todos ven el mundo de manera diferente, podemos encontrar formas de establecer relaciones más profundas.

## Reunión y saludo

- ◆ Cómo hacer el primer movimiento y asegurarse de obtener esa tarjeta de presentación.
- ◆ En situaciones de red, es importante que respete su propio estilo.
- ◆ Veremos cómo puede hacer que su estilo funcione para usted.

## Presentándose

- ◆ ¿Cómo se presenta a un completo extraño?
- ◆ Aquí demostramos cómo funcionan los límites físicos y cómo incluso la persona más tímida puede saludar bien a las personas.

## Unirse y salir de grupos

- ◆ Se queda estancado por su cuenta o con alguien con quien no quiere hablar.
- ◆ Aprenda lo fácil que es unirse y salir de los grupos sin problemas, con una "mano alegre" y transmitir a las personas.

## Primeras impresiones

- ◆ Si no elige la impresión que desea hacer, obtendrá una por accidente.
- ◆ Practique la elección de una serie de "primeras impresiones" para hacer y ver qué efecto tiene cada impresión en otras personas.

## Etiqueta

- ◆ Todos en un evento de redes tienen un objetivo común: conocer a personas que puedan ser útiles.
- ◆ Los mejores usuarios de redes, sin embargo, siguen ciertas reglas no escritas de etiqueta de red de negocios, que realmente ayudan a hacer una conexión.



## Eres lo que compra

- ◆ ¿Qué funciona con usted?
- ◆ Saber el impacto que tiene en las personas es una parte importante para establecer relaciones efectivas y convertirse en un comunicador por excelencia.

## 30 segundo influyente

¿Cómo se transmite claramente su mensaje de manera breve e impactante? Y hace que el mensaje sea relevante para la persona que lo recibe.

## Ensayos

Una oportunidad para practicar escenarios típicos de redes basadas en las experiencias de los participantes.

Usaremos las técnicas aprendidas durante el día para ver resultados más efectivos.

## Plan de apoyo

- ◆ Cada persona identificará:
  - Lo que están sacando del curso.
  - Lo que ellos saben que van a usar.
  - Donde practicarán
- ◆ Repartiremos documentos para apoyar el curso.
- ◆ Recibirá copias de folletos relevantes para recordarse el trabajo del curso.

## Apoyo continuo

Dos semanas después del curso, uno de sus formadores lo llamará para ver cómo le va.

Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.

También tendrá acceso online del curso que contiene:

- Folletos utilizados durante el curso.
- Nuevo material de apoyo.
- Documentos PDF
- Lectura recomendada
- Enlaces a nuestros videos favoritos.



Para saber más llámenos puede llamarnos **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [hola@nanagonzalez.com](mailto:hola@nanagonzalez.com)