



## Curso de habilidades de influencia - un día

*Aumente su confianza y cree confianza entre usted y las personas que desea influenciar en cualquier nivel.*

Participantes: 8 personas

Formadores: 2 facilitadores

Este curso está diseñado para ayudarlo a que otras personas vean las cosas de manera ligeramente diferente.

Le ayudará a lograr que las personas hagan las cosas que usted necesita que hagan.

Nos enfocamos claramente en las habilidades interpersonales y de comunicación necesarias para que otras personas deseen brindarle su apoyo.

Es un curso práctico, que le hará sentir más confiado en su habilidad para influir en otros.

### Objetivos del Curso:

- Dinámica de la influencia.
- Esferas de influencia
- Influencia sin autoridad
- Viendo su punto de vista
- Creando confianza
- Edificio de los interesados
- Enfocar su energía
- Influencia interna y externa
- Sus fortalezas personales



## 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

Introducción en nuestro estilo de trabajo.

## Entrada del delegado

- ◆ Le preguntaremos por qué ha venido y qué espera del curso.
- ◆ Esto permitirá a sus entrenadores dar forma al día según sus necesidades específicas.

## Definición de influencia

- ◆ Definimos influenciar en pequeños grupos.
- ◆ Luego pase a una discusión sobre cómo las personas son influenciadas.

## Tipos de Influencia

- ◆ Una breve mirada a las diferentes áreas de influencia y los diferentes tipos de situaciones de influencia en las que las personas pueden encontrarse.

## El otro punto de vista

- ◆ Una pieza clave del trabajo que utiliza una serie de imágenes para explorar la idea de que todos ven el mundo de manera diferente.
- ◆ No solo todos lo ven de manera diferente, sino que piensan que su visión es la correcta, y no pueden entender por qué alguien hace algo de una manera diferente.

## Ver lo que ven

- ◆ La verdadera habilidad es poder ver un problema desde el punto de vista de otra persona y lidiar con él desde ese lugar.
- ◆ El otro punto de vista nos brinda una gran cantidad de información que podemos usar para influir de manera efectiva.
- ◆ Es mucho más rápido que tratar de convencer a la otra persona de que tienes razón y que están equivocados.



## Partes interesadas

- ◆ Para ser un influyente exitoso, necesita identificar a sus grupos de interés
  - Que bien ya los influyes
  - Lo que necesitan ser influenciados
  - Donde estas poniendo nuestras energías para el mayor beneficio.
- ◆ Esta sección le dará una 'cuadrícula' fácil de recordar para ayudarlo a enfocar sus esfuerzos.

## Creando confianza

- ◆ Aquí exploramos una variedad de formas de aprovechar y perfeccionar sus habilidades de influencia.
- ◆ También miramos y cómo construir y crecer la confianza.

## Estructurando un mensaje

- ◆ A veces, cuando se pretende influir en los demás, las personas pueden volverse demasiado locas, dar demasiada información y desviarse del punto.
- ◆ Esta es una estructura clara que lo ayudará a concentrarse en lo que es realmente importante cuando habla con otros.

## Esferas de influencia

- ◆ Esta es una oportunidad para ver la esfera de personas en las que puedes influir y ver cómo puedes hacer crecer esta esfera.
- ◆ Además, *¿qué medidas puede tomar para influir en las personas que necesita para que las conozca o no?*

## Escuchando y respondiendo

- ◆ Practicaremos la escucha activa y la respuesta para lograr un resultado poderoso.
- ◆ Examinamos el uso del acuerdo, pero no el compromiso, y cómo establecer una relación y encontrar un terreno común sobre el cual construir.

## Práctica

- ◆ Los delegados practicarán herramientas adicionales mientras observan situaciones específicas de su propia vida laboral.

## Salida personal

Tendrás la oportunidad de decir:

- Lo que estás sacando del Curso de Influencia.



- Lo que sabes específicamente usarás
- Donde practicarás

## Plan de apoyo

- ◆ Cada persona identificará:
  - Lo que están sacando del curso.
  - Lo que ellos saben que van a usar.
  - Donde practicarán
- ◆ Repartiremos dos documentos para respaldar el curso.
- ◆ Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.

## Apoyo continuo

- ◆ Dos semanas después del curso, uno de sus capacitadores lo llamará para ver cómo le va.
- ◆ Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.
- ◆ También tendrás acceso a una página web del curso que contiene:
  - Folletos utilizados durante el curso.
  - Nuevo material de apoyo.
  - Documentos PDF
  - Lectura recomendada
  - Enlaces a nuestros videos favoritos.

Si cree que usted o un colega puede beneficiarse de nuestro programa llámenos al **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [hola@nanagonzalez.com](mailto:hola@nanagonzalez.com)