



Curso de impacto personal - dos días

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

Construya su confianza y practique su impacto para lograr los resultados que desea

Este curso hace que: cada delegado se verá a sí mismo, las decisiones que tomen y lo que podrían hacer de manera diferente.

Sería genial cambiar a otras personas, pero la vida es demasiado corta y a veces es demasiado difícil.

Dos días le da suficiente tiempo para practicar los cambios que puede hacer cuando no está teniendo el impacto que podría o debería tener.

Objetivos del Curso:

- Cómo funciona 'Hacer un impacto'
- Entiende tu impacto en los demás
- Cómo y por qué las cosas van mal
- Mejora tu capacidad de influencia
- Entendiendo las reglas y convenciones
- Hablando tu mente sin ofender
- Averiguar cómo te ven los demás
- Comunicación verbal y no verbal
- Apreciando convenciones y límites
- Ser más asertivo cuando sea apropiado
- Manejo de personas o situaciones difíciles



Contenido del curso

Adaptamos todos nuestros cursos para reflejar las necesidades de los delegados en el día.

Incluiremos muchos de los ejercicios a continuación y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante para los delegados del día.

Día uno

Introducción

Los principios subyacentes y cómo trabajamos: cómo obtener el máximo valor de los dos días.

Haciendo un impacto

Esta es una introducción a la dinámica de la comunicación cara a cara: analice qué afecta a los participantes y el impacto que producen.

Pequeños cambios

Los delegados tienen su primera oportunidad de hacer pequeños cambios en lo que hacen, para ver lo que crean en los demás. Las áreas enfocadas aquí podrían incluir:

- Voz
- Contacto visual
- Lenguaje corporal
- Posicionamiento
- Uso del medio ambiente

Cual es tu estilo

Los delegados identifican lo que ya funciona sobre su estilo.

Construir buenas relaciones

Trabajando en parejas veremos las cosas que establecen un terreno común entre las personas.



Primeras y últimas impresiones

- ◆ Cómo elegir una primera impresión que se adapte al impacto que desea hacer.
- ◆ Además, la olvidada "última impresión": lo que la gente recordará de ti después de que cuelgues el teléfono o salgas de la habitación.

Confianza

- ◆ Mirando cómo aparecer o sentirse más seguro en ciertas situaciones.
- ◆ Muchas oportunidades para practicar y desarrollar esta "herramienta de números".

Suposiciones

- ◆ Un ejercicio para demostrar cómo cada uno de nosotros hace suposiciones, a menudo sin darnos cuenta.
- ◆ Practica el hecho de anticiparse a algunos supuestos o simplemente "poseer" el supuesto.
- ◆ Diseñado para ayudar a los delegados a mantener la comunicación clara y eficaz,

Como otros ven el mundo

- ◆ Exploramos la idea de que todos ven el mundo de manera diferente.
- ◆ Los delegados explorarán formas de construir puentes cuando alguien vea las cosas de otra manera y técnicas de influencia para ayudar a otros a ver lo que ven.

Caja de herramientas

- ◆ Una serie de ejercicios para observar técnicas simples de comportamiento que afectan las comunicaciones.
- ◆ Estas técnicas se desarrollarán el segundo día en situaciones específicas de delegados.

Emoción contra objetividad

Ayudar a otras personas a ver, cuando están demasiado impregnados de emoción, qué hacer a continuación.



Comportamiento

Lidiando con la culpa y el conflicto.

Empatía

Buscando oportunidades para usar la empatía, la comprensión y encontrar un terreno común.

Envolver

- ◆ ¿Qué están tomando las personas del día?
- ◆ ¿Qué saben ellos que pueden practicar de inmediato?
- ◆ Los delegados recibirán una pequeña cantidad de preparación para el día dos.

Día dos

Escenarios / Situaciones

- ◆ Los delegados ahora comenzarán a enfocarse en sus propias situaciones específicas.
- ◆ Las áreas que normalmente podrían estar cubiertas son:

Entregando mensajes

- ◆ Menos, es más
- ◆ Este es un modelo, que recibe un mensaje de manera clara y concisa.

Mensajes difíciles

Ver lo que los delegados "alimentan" en otros cuando el mensaje no es fácil.

Incertidumbre

- ◆ Lo que sabes contra lo que no sabes.
- ◆ Un ejercicio útil cuando los delegados tienen que manejar una situación donde hay incertidumbre.

Reuniones

Ejercicio para observar el impacto alrededor de una mesa.



Los delegados tendrán la oportunidad de practicar:

- Poniendo su voz en la habitación.
- Hablando sin ser negativo
- Mantener a otros incluidos / comprometidos
- Manejando el comportamiento "malo"
- Creando buy-in de otros

Redes

Habilidades esenciales tanto para encuentros sociales como profesionales.

La regeneración

Una mirada al impacto de la retroalimentación y cómo hacer que sea mejor apoyar el avance de las cosas.

Asertividad

Para aquellos que desean ser más asertivos en ciertas situaciones o con individuos específicos.

Esta área de trabajo podría incluir:

- Límites internos
- El arte de decir no
- Agradable / desagradable
- Principios
- Tiempos

Estilos difíciles

- ◆ Aquí los delegados identifican a las personas "difíciles".
- ◆ Ahora tendrán la oportunidad de jugar con el impacto que producen.
- ◆ Utilizaremos herramientas y técnicas de los dos días, los delegados recibirán sugerencias y compartirán las mejores prácticas.

La silla mágica

Todos reciben un toque final de comentarios positivos adicionales.



Plan de apoyo

Cada persona identificará:

- Lo que ellos saben que van a usar.
- Lo que están sacando del curso.
- Donde practicarán
- Repartiremos documentos para apoyar 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.

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