



Influencia y negociación

2 días

Domina las habilidades necesarias para influir y negociar como un profesional

- Participantes: 8 personas
- Formadores: 2 facilitadores

Un curso para personas que quieren mejorar su capacidad de influir y negociar.

El objetivo es ampliar su capacidad para influir tanto interna como externamente y tratar con negociaciones difíciles.

Tendrá la oportunidad de practicar una variedad de herramientas y técnicas para ver qué funciona y qué se adapta mejor a su estilo personal.

Dos días permite mucho tiempo para cubrir todo el material y luego tener mucho tiempo para practicar.

Objetivos del Curso:

- Ampliando su esfera de influencia.
- Compensación en lugar de compromiso
- Estrategia de negociación personal.
- Hacer sesiones informativas impactantes
- Creando la primera impresión correcta
- Usar presión en lugar de coerción
- Viendo el otro punto de vista.
- Usando el estado para mantenerse a cargo
- Saber qué regalar
- Creando un círculo de campeones.
- Entendiendo dinámicas de grupo
- Dar retroalimentación positiva
- Haciendo que las "debilidades" trabajen para usted



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.

Día uno

Introducción

Introducción en nuestro estilo de trabajo.

Entrada del delegado

- ◆ Aquí se le preguntará por qué vino y qué le gustaría del día.
- ◆ Esto permitirá a sus capacitadores dar forma al taller a sus necesidades específicas.

Preparando la escena

- ¿En quién tiene que influir?
- ¿Dónde y con quién tiene que negociar?
- ¿Qué pasa actualmente?

Definición de influencia

- ◆ Sobre la base de su preparación, los delegados definen la influencia en grupos pequeños.
- ◆ Esto se mueve en una discusión sobre cómo las personas son influenciadas.

Tipos de Influencia y Negociación

- ◆ Una mirada muy breve a diferentes arenas de influencia y tipos de negociaciones en las que la gente puede encontrarse.

El juego de dibujo

- ◆ Un ejercicio de parejas que destaca exactamente lo difícil que puede ser influir en otra persona ...



Dinámicas influyentes

- ◆ ¿Qué habilidades y cualidades necesita un buen Influencer?
- ◆ ¿Cómo podemos usar aspectos de la dinámica de la comunicación para aumentar las opciones que tienen las personas en torno a la influencia?
- ◆ Aquí también presentaremos la idea de la influencia y negociación encubiertas vs abiertas.

La vista desde el otro lado

- ◆ No todo el mundo ve las cosas como tú.
- ◆ No solo todos lo ven de manera diferente, sino que piensan que su visión es la correcta.
- ◆ La primera habilidad de influencia real es poder ver un problema desde el punto de vista de otra persona y lidiar con él desde ese lugar.
- ◆ Ver la situación desde su punto de vista y trabajar desde allí para influir en ellos es mucho más rápido que tratar de convencer a la otra persona de su opinión.

Construcción de puentes

- ◆ Este simple ejercicio de escucha y respuesta puede tener un gran resultado.
- ◆ Examinamos el uso del acuerdo, pero no el compromiso, para difundir el conflicto y las situaciones "cargadas", y para hacer avanzar las cosas.
- ◆ Este ejercicio se basa en el trabajo Vista desde el otro lado.

Influencia por números

- ◆ Este es, sencillamente, el mejor ejercicio que hemos creado cuando observamos lo que llamamos "estado situacional" en lugar de un estado jerárquico.
- ◆ Demostramos cómo aumentar y disminuir deliberadamente su estado para mantenerse a cargo de y / o influir en una situación.
- ◆ Esto puede afectar el resultado de las conversaciones, reuniones y negociaciones, ya sea cara a cara o por teléfono.

30 segundo influyente

- ◆ Este es un modelo que recibe un mensaje de manera clara y concisa y es particularmente útil si existe la tendencia a aumentar el número de palabras a medida que aumenta el nivel de malestar personal.



Estilo personal

Le ayudaremos a identificar sus propias fortalezas y cualidades de influencia. Luego recibirá comentarios positivos de sus compañeros participantes sobre lo que perciben como sus puntos fuertes y / o lo que le han visto hacer que funciona para usted.

Escenarios de delegado

Aquí veremos las situaciones que los delegados han encontrado. Veremos cómo podrían haber logrado un resultado diferente y más satisfactorio.

Día dos

Revisión del primer día

Comenzamos con una revisión de las salidas desde el primer día.

Obteniendo mejores resultados

A continuación, se presentan una serie de ejercicios diseñados para ayudar a asegurar mejores resultados.

Me di cuenta de que...

Un modelo simple que es útil para tratar de evitar las dificultades o atraer una situación difícil a la atención de alguien de manera neutral y sin prejuicios.

Culpa Vs Efecto

Nos fijamos en dos enfoques y las reacciones instintivas que comúnmente son causadas por la culpa.

Concentrarse en el efecto de algo que se ha hecho (o no se ha hecho) puede evitar esto, y así permitir que las situaciones avancen.

Actitud

Este es un ejercicio rápido que analiza cómo cambiar su actitud puede tener un impacto significativo en la forma en que las personas le responden.



El arte de mensajes efectivos

Aquí nos ocupamos de entregar mensajes efectivos y de encargarnos del campo de influencia mediante la comunicación de mensajes claros y subyacentes.

Reglas de Negociación

En los rotafolios, cada persona debe hacer una lista de las reglas que sigue.

- ¿Cuál funciona mejor?
- ¿Cuál podría realmente interponerse en el camino? ¿Por qué?
- ¿Dónde te consideras débil o vulnerable al negociar?

Describe una estrategia de negociación personal que maximice tu efectividad como negociador.

Juego de piezas de negociación

Esta es una oportunidad para practicar la negociación de manera stop-start.

Establecimiento de escenarios / situaciones

Los delegados ahora comenzarán a enfocarse en sus propias situaciones específicas.

Trucos de negociación

Aquí exploramos una variedad de técnicas de negociación para adaptarse a estilos y situaciones individuales.

Estilos sociales

- ◆ Aquí trabajamos en la personalidad o los estilos sociales que te resultan difíciles de influenciar o negociar.
- ◆ Veremos sus situaciones individuales y le daremos la oportunidad de practicar todas las técnicas cubiertas en el día.

Salida personal

Cada persona tendrá la oportunidad de decir:

- Lo que están sacando del curso.
- Lo que ellos saben que van a usar.
- Donde practicarán

Repartiremos documentos para apoyar el curso.

Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.



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)