



Formación en habilidades en influencia

Influencia para conseguir tu propio camino

Seamos realistas, hay momentos en que todos necesitamos influir en las personas para que **vean las cosas de manera ligeramente diferente**, o para hacer que hagan algo que necesitamos que hagan.

También hay ocasiones en las que estamos influyendo en las personas porque necesitamos negociar las condiciones, los tiempos o el precio, y aquí también puede ser vital poder obtener lo que usted desea.

Los trabajos de la mayoría de las personas requieren que **influyan en el trabajo** la mayor parte del tiempo.

Los mejores influenciadores requieren buenas habilidades interpersonales y de comunicación y una capacidad para hacer que otras personas deseen brindar su apoyo.

Los mejores negociadores son sutiles, justos y saben qué regalar, cuándo hacer demandas y cómo compensar cuando hay dificultades.

Nuestra formación en habilidades de influencia les brinda a las personas una comprensión de la **dinámica de influenciar a las personas**.

Aprenderán cómo expandir su esfera de influencia.

Y tener la oportunidad de practicar una variedad de herramientas y técnicas.

Nuestro programa está diseñado específicamente para cada grupo y están diseñados para ayudar a los delegados a adquirir las habilidades para convertirse en excelentes Influenciadores y Negociadores.

Influenciar es una de las **áreas claves del desarrollo de habilidades** que se nos pide que brindemos más que cualquier otro de nuestros programas.

La influencia toma todas las formas y ya no se limita a las áreas más lógicas de las empresas: *marketing, relaciones públicas, directores y gerentes senior*.



Ahora, se espera que las personas de una compañía agreguen habilidades de influencia a sus **áreas de experiencia**, pero no siempre con tanto éxito.

Es posible que haya grupos de personas en su empresa que necesiten comprender mejor cómo adaptarse y usar mejor su propio estilo de influencia para adaptarse a situaciones diferentes (*y posiblemente desafiantes*) que surgen de sus operaciones diarias.

Pueden tener personas en varios departamentos que tienen que influir en otros donde no tienen una "autoridad" directa.

Estos 'otros' son probablemente personas ocupadas en sus propios proyectos y pueden incluso no tener un gran interés en ayudar, pero igualmente podrían ser claves para hacer las cosas.

Nuestro trabajo de habilidades de influencia da a las personas las herramientas para expandir sus "**esferas de influencia**" para tener en cuenta estos problemas.

A medida que los roles de las personas cambian y se expanden dentro de las organizaciones, sus habilidades de influencia también deben expandirse.

A menudo, esto puede socavar su confianza porque ahora hay nuevas demandas en sus capacidades además de la experiencia para la que fueron contratados.

Si hay personas en su empresa a las que ahora se les pide que influyan en clientes externos e internos de una forma que nunca tuvieron que hacerlo, entonces al proporcionarles una base sólida en la "**persuasión**" les dará la confianza y las herramientas que necesitan.

Adaptados específicamente a cada grupo, nuestros Programas de Formación en Habilidades de Influencia están diseñados para ayudar a los delegados a desarrollarse como personas influyentes exitosas y profesionales.

Si desea hablar con un mentor antes de reservar, llámenos al **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a hola@nanagonzalez.com