

Itinerario de formación y entrenamiento: “Influencia”

care



Todos los talleres tendrán un horario de 09:00 a 15:00 h

Itinerario de formación y entrenamiento: “Influencia”

care

1ª Etapa – PERSONAS & PROFESIONALES	2ª Etapa – INTERCAMBIO & ACUERDO
Proporcionar Feed-back negativo a nuestros colaboradores	Conseguir acuerdos productivos en las negociaciones
1. Competencias o atributos del responsable que proporciona feed-back - Sinceridad. Coherencia. Experiencia 2. Protocolo de actuación para proporcionar feed-back negativo - Entorno, gestión y documentación 3. Conexión emoción – razón al dar feed-back negativo - Elementos bloqueantes y de desarrollo 4. Resistencias y miedos en el feed-back negativo - Tipología de resistencias y gestión del miedo	1. Preparación de la Negociación - Variables que intervienen - El espacio de la negociación - Alternativas BATNA 2. Generación de predisposición al Bº mutuo 3. El posicionamiento. Sondeo y fijación de posiciones 4. El acercamiento. Defensa / Cesión de posiciones 5. El cierre de la Negociación
3ª Etapa – CONTACTAR & CONVENCER	4ª Etapa – INFLUIR & PERSUADIR
Fomentar la credibilidad personal en nuestras relaciones	Cambiar actitudes negativas de forma persuasiva
1. Desafiar el status quo - La primera impresión - Proyectar una imagen positiva - Iniciar la conversación 2. Potenciar la credibilidad profesional - Resultaré creíble si ... - El uso del silencio 3. Mantener viva la llama - ... ¿Y ahora qué? - La gestión del contacto en la distancia	1. Comportamientos, Actitudes y Valores 2. Identificación y reconocimiento de actitudes - Actitudes Positivas - Neutralidad e Indiferencia - Actitudes Negativas 3. Proceso de influencia - Indagar para conocer - Empatizar para mostrar comprensión - Avanzar para hacer cierres parciales