Itinerario de formación y entrenamiento: "Influencia"



1ª Etapa – Taller

PERSONAS & **PROFESIONALES**

>>>>>

4 semanas

Proporcionar feedback negativo a nuestros colaboradores

2 semanas

E-mail + Lectura

Envío del consultor de un correo recordando objetivos y aspectos tratados en el primer taller, junto con una lectura recomendada

2ª Etapa - Taller

INTERCAMBIO & **ACUERDO**

4 semanas >>>>>> 3ª Etapa - Taller

CONTACTAR & **CONVENCER**

4 semanas

4ª Etapa - Taller

INFLUIR & **PERSUADIR**

Cambiar actitudes

negativas de forma

2 semanas

persuasiva

>>>>>

Conseguir acuerdos productivos en las negociaciones

2 semanas

Fomentar la credibilidad personal en nuestras relaciones

2 semanas

SESIÓN INDIVIDUAL DE **TRABAJO** (1 h x pax)

- Entrevista presencial
- Seguimiento PDI
- Pautas sobre los temas tratados en tercer y cuarto taller

SESIÓN INDIVIDUAL DE TRABAJO

(1 h x pax)

- Entrevista presencial
- Seguimiento PDI
- Pautas sobre los temas tratados en los dos primeros talleres

E-mail + Lectura

Envío del consultor de un correo recordando objetivos y aspectos tratados en el tercer taller, junto con una lectura recomendada

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

Itinerario de formación y entrenamiento: "Influencia"



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