
Ficha del producto

Formación Habilidades de influencia 2

Público objetivo	Esta formación va dirigida a todas las personas que quieran aumentar su capacidad de influir en los demás. En este caso: cómo conseguir que los demás valoren nuestras ideas de una forma más positiva, y de esta forma aumentar la probabilidad de que nos digan que sí. Idealmente, debería hacerse después de la formación “Habilidades de influencia 1”, aunque se puede hacer perfectamente de forma separada y sin haberla hecho antes.
Resumen del contenido	Explicamos 4 estrategias para conseguir influir positivamente en las personas de nuestro entorno: La escasez, la consistencia, el contraste y enmarcar. Explicamos cómo y por qué funcionan, y practicamos cómo utilizarlas a nuestro favor para aumentar la probabilidad de que alguien nos diga que sí a nuestras peticiones.
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ ½ jornada (4 horas)○ 4 ejercicios grupales
Material incluido en la formación	<ul style="list-style-type: none">○ Guía del formador○ <i>PowerPoint</i> de soporte○ 1 <i>One pager</i> para los managers con el resumen de lo que pueden esperar ver en sus equipos una vez acabada la formación (y puedan hacer el seguimiento)○ 3 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 1 ficha de ejercicios para los participantes○ Los 2 e.mails previos a enviar a los participantes