

# Ficha del producto

## Formación Influencia estratégica. Viralizar nuestro mensaje

<b>Público objetivo</b>	<p>Esta formación va dirigida a todas las personas que quieran aumentar su capacidad de influir en los demás, ya sea para condicionar su opinión sobre un tema o para conseguir que las vean con mejores ojos. En este caso: cómo influir en una persona (o colectivo de personas) a través de otras. Es muy relevante para aquellos que trabajen en proyectos transversales en los que tengan que influir en alguien sin ser su jefe, o en los equipos comerciales que gestionen grandes cuentas estratégicas, donde necesiten influir en personas a las que tienen poco acceso.</p>
<b>Resumen del contenido</b>	<p>Explicamos los mecanismos subconscientes que nuestro cerebro utiliza para crearse la opinión sobre algo, y que condicionan las decisiones que tomamos.</p> <p>Explicamos qué podemos hacer para influir en la opinión que alguien tiene sobre un tema determinado o sobre nosotros: Cómo hacerle llegar nuestro mensaje e influir en su percepción, a través de otras personas.</p> <p>Explicamos las claves que ha de tener un mensaje para hacerse viral, y que llegue a la persona que nos interesa, para que condicione su opinión.</p>
<b>Duración de la formación y metodologías</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ ½ jornada (4 horas)</li><li>○ 3 ejercicios individuales y 3 de grupales</li></ul>
<b>Material incluido en la formación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Guía del formador</li><li>○ <i>PowerPoint</i> de soporte</li><li>○ 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)</li><li>○ 2 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales</li><li>○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes</li><li>○ 3 fichas de ejercicios para los participantes</li></ul>