

ERC Influencing

CONSULTAR, PERSUADIR Y NEGOCIAR

Mejorar su influencia comienza con escuchar para conocer su situación, dirigir la visión y negociar el consenso.



- Objetivo** Desarrollar herramientas para dirigirse a cualquier audiencia con seguridad y confianza.
- Dirigido a** Todo profesional que debe hablar en público.
- Beneficios** A través de ejercicios prácticos enfocados en su experiencia laboral, aprenderá a:
- Manejar el nerviosismo antes de presentar y durante la presentación
 - Usar sus manos y su voz para agregarle interés y profesionalismo a su mensaje
 - Estructurar un mensaje que captura la atención y responde a su objetivo y a su audiencia
 - Proponer basado en necesidades
 - Crear ayudas visuales que cautivarán a su audiencia
 - Presentar con ayudas visuales sin perder su relación con la audiencia
 - Manejar preguntas sin perder el control con cortesía, profesionalismo y respeto
- Actividades**
1. **Conducta de Entrada:** En el primer diálogo, cada participante aplica su práctica cotidiana de compartir una visión y lograr un consenso.
 2. **Abrir Diálogo:** Técnicas para invitar al interlocutor a hablar acerca de sus intereses.
 3. **Verificar la Comprensión:** Escuchar activamente y mejorar la comprensión.
 4. **Sondear Hechos:** Frases y preguntas para descubrir necesidades antes de persuadir.
 5. **Descubrir Motivadores:** Técnicas para observar e indagar sobre posibles sentimientos que puedan interferir con el consenso.

Actividades

6. **Hacer Propuesta:** Cómo usar un formato para elaborar un mensaje adaptado a su objetivo e interlocutor/audiencia.
7. **Presentar Propuesta:** Habilidades físicas para presentar su propuesta uno a uno o ante una audiencia o grupo.
8. **Manejar Preguntas:** Técnicas para manejar preguntas en un diálogo o una presentación.
9. **Manejar Objeciones:** Descubra el interés detrás de las objeciones. Indague, aísle y ofrezca opciones para negociar diferencias.
10. **Solicitar Ofertas:** Escuchar al interlocutor para iniciar la negociación. Se identifican las prioridades y los cambios.
11. **Planificar Estrategias:** Logrará crear alternativas estratégicas que son más atractivas para el interlocutor y más productivas para usted.
12. **Usar Contraofertas:** Un proceso único para comunicar las variables de una negociación. Maximiza su oportunidad para lograr el acuerdo.
13. **Comprender su Valor:** Es esencial, al momento de presentar su contraoferta, comprender el valor que usted o su compañía representa en la negociación.

ERC

RIF: J00184708-1

English Resource Center, C.A. RIF: J00184708-1
Av. Francisco de Miranda, Edif. Parque Cristal, Torre Oeste,
Piso 10, Ofic. 10-03, Los Palos Grandes, Caracas, Venezuela
Tel. 58 (212) 286-8766 • Fax 58 (212) 286-6985
englishresourcecenter.com
facebook.com/erccomve • twitter.com/erccomm