

Mejora tu **productividad** consiguiendo tus **objetivos** de forma más **eficaz** a la vez que desarrollas y/o mantienes **buenas relaciones de trabajo**

PODER E INFLUENCIA POSITIVOS

Madrid, 11 y 12
Mayo de 2010
Hotel NH Sanvy
c/ Goya, 3



A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Managers, Gerentes, Jefes de Equipo, Directores de Proyecto que deben obtener la cooperación de terceras personas sobre las que no tienen autoridad formal.
- Profesionales con perfil muy técnico que pasan a tener personas a su cargo.
- Personas que en su desempeño necesitan obtener el apoyo de otras áreas, departamentos o personas.
- Directores, Jefes, Gerentes y Supervisores que deben desarrollar habilidades de influencia para dirigir con mayor eficacia.
- Cualquier persona cuya responsabilidad es superior a su autoridad posicional.



Por qué acudir a este seminario

- ¿Qué **impacto** tengo en las personas con las que me relaciono?
- ¿Existe **correlación** entre mi **intención** y el **impacto** que tengo?
- ¿Qué **estilos de influencia utilizo** más y cuales utilizo poco o nada?
- ¿Cómo **involucrar** a terceras personas?
- ¿Cómo **gestionar situaciones improductivas** y/o manejar la tensión?



Las habilidades de influencia son un elemento fundamental para mejorar la comunicación eficaz y el liderazgo. Desde hace 10 años **Grupo QNR, licenciataria en España de Situation Management Systems, inc,** viene ofreciendo el programa "**Poder e Influencia Positivos**".

Para conseguir resultados en las organizaciones de hoy en día hay que saber influir positivamente en los demás (colaboradores, subordinados, jefes, partners, clientes y proveedores, ...). La clave para conseguirlo está en tener flexibilidad para poder utilizar distintos enfoques en el uso de la influencia. **Objetivos típicos de la influencia son** la venta de las ideas de uno, conseguir la cooperación de otros, sincronizar agendas y mantener la acción.

Los Influenciadores expertos son capaces de alcanzar sus objetivos personales, mientras que establecen y mantienen importantes relaciones de trabajo. Esto suena fácil, pero en la práctica puede ser extremadamente difícil. Muchas personas alcanzan sus objetivos de influencia sólo a expensas de las relaciones importantes. Otros habitualmente evitan las situaciones difíciles de influencia, a expensas de cumplir sus objetivos de trabajo.



Beneficios

Para la empresa:

- Tener líderes con un estilo de comunicación que favorece el compromiso antes que el mero cumplimiento.
- Crear una cultura de comunicación que facilite la consecución de los objetivos, el mantenimiento de las relaciones personales y el desarrollo profesional de las personas.
- Contar con líderes que sepan liderar a otros a través del cambio constante y la incertidumbre
- Contar con personas que utilicen más el poder personal que el jerárquico (líderes en lugar de jefes)
- Contar con personas capaces de movilizar recursos para conseguir objetivos.

Para el participante:

- Influir en otras personas sin necesidad de utilizar autoridad jerárquica (liderazgo situacional).
- Lograr un equilibrio adecuado entre la consecución de los objetivos y la salvaguarda de las relaciones personales (resolución de conflictos, mejora de la integración, generación de compromiso ...).
- Comprender y manejar los conceptos de "intención" e "impacto" (ser conscientes de que cada persona y cada situación son diferentes).
- Aumentar la conciencia de los participantes en cuánto a los estilos de influencia utilizados de forma natural por cada personas, identificando fortalezas para perfeccionarlas y explorando alternativas infrutilizadas o eludidas que puedan ayudar a mejorar la efectividad.
- Entrenar el uso de estilos alternativos y así desarrollar flexibilidad en el uso de los estilos.
- Aprender a diagnosticar situaciones de influencia y determinar que estilos de influencia se deben aplicar y con qué estrategia.



DIAGNÓSTICO PREVIO

- Trabajo previo
- 2 semanas antes del Seminario

INTRODUCCIÓN AL SEMINARIO

- Diferencia entre Poder e Influencia
- Poder e Influencia Positivos vs Poder e Influencia Negativos
- Poder Jerárquico y Poder Personal
- Diario de Aprendizaje Personal (DAP)

AUTODIAGNÓSTICO

- Ejercicio auto diagnóstico de Estilos de Influencia
- Presentación del Modelo de Influencia Situacional

PRÁCTICA DE ESTILOS DE INFLUENCIA ALTERNATIVOS

- Ejercicios para la práctica y conocimiento de los Estilos
- Persuadir, Asertar, Unir, Atraer, Desenganchar
- Establecimiento de Metas Personales de Aprendizaje

APRENDIZAJE AUTODIRIGIDO

- Presentación de Casos
- Formación de Equipos
- Práctica de habilidades de influencia

PLANIFICACIÓN PARA LA PRÁCTICA DE HABILIDADES DE INFLUENCIA

- Definir objetivo de influencia
- Elegir el mejor estilo para lograr el objetivo
- Establecer un plan de acción
- Consultar con otros
- Ensayar





Metodología y Formadores

Este es un seminario totalmente práctico. Se trata de convertir los días de formación presencial en sesiones de entrenamiento intensivo que posibilite el **APRENDIZAJE EXPERIENCIAL** de las habilidades.

El proceso de trabajo durante los dos días de seminario será el siguiente:

- **Identificar las fortalezas y áreas de mejora** de cada participante en el uso de los diferentes Estilos y Conductas de Influencia
- **Practicar y entrenar** el uso de los Estilos y Conductas de Influencia, según los objetivos de aprendizaje personales de cada participante
- **Desarrollar la habilidad del individuo para analizar distintas situaciones de influencia y planificar** la aplicación de un amplio rango de habilidades de influencia de modo apropiado y flexible.



Nazareth Escribano Gómez de Oteo

- » Licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid.
- » Ha desarrollado su carrera como consultora autónoma y en Grupo QNR (desde 1999)
- » Ha trabajado como consultora de formación para algunas de las más importantes empresas españolas, impartiendo formación en las área de habilidades directivas, comunicación, ventas y atención al cliente.



Juan Ramiro Echanove

- » Licenciado en Derecho Asesor de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas.
- » Ha desarrollado su carrera en Grupo QNR (desde 1994)
- » Ha trabajado como consultor de formación para algunas de las más importantes empresas españolas, impartiendo formación en las área de habilidades directivas, comunicación, ventas y atención al cliente.



Más Información



Grupo QNR, Consultoría y Desarrollo de Personas

Cea Bermúdez, 14

28003 Madrid



916 343 320



cursos.abiertos@grupoqnr.com

www.grupoqnr.com