

más que palabras®

INFLUYE Y CREA ALIANZAS DESDE LA PRIMERA IMPRESIÓN

MARCELO CASTELO RIVAS

Autor del modelo general de las tres dimensiones de la comunicación humana –TLB–.

Escritor, conferenciante y experto en comunicación y liderazgo.



Curso con certificado de finalización.

DURACIÓN:

- 3 vídeos con un total de 37 minutos.

BENEFICIOS:

- Aprender, desde los primeros momentos de una relación, a crear alianzas con colegas, compañeros, jefes y potenciales clientes.
- Desarrollo de la influencia personal y profesional desde la primera impresión.
- Incremento de la seguridad personal al conocer con base científica, más allá de las creencias personales, qué aspectos y actos nos potenciarán y cuáles nos perjudicarán.

OBJETIVOS:

- Entender cómo se crean las primeras impresiones y qué decisiones tomamos de forma subconsciente sobre la persona que acabamos de conocer.
- Conocer cómo afectan a nuestro éxito personal y profesional.
- Acercarnos a las técnicas que nos permitirán lograr que las personas que acabamos de conocer estén más dispuestas a colaborar con nosotros en nuestros proyectos y a dejarnos participar en los suyos.
- Evitar perder posibilidades profesionales y personales por causar una mala primera impresión.
- Diseñar una estrategia para lograr una gran primera impresión.

PROGRAMA:

- Las primeras impresiones en nuestras vidas.
- Las dos decisiones que tomamos en la primera impresión sobre la persona que acabamos de conocer y que marcan las posibilidades de nuestra relación.
- Cómo marca nuestro rostro la primera impresión y qué deberemos hacer según nuestros rasgos.
- Cómo crear una primera impresión que nos permita crear alianzas.
- Los siete pasos de una estrategia para una gran primera impresión.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Directores generales, gerentes, directivos, mandos intermedios y emprendedores.
- Coaches.
- Vendedores, ejecutivos de cuentas, consultores, asesores, dependientes de comercio, y personal de atención al público.
- Ingenieros preventa y técnicos que presenten proyectos, productos o servicios a clientes o colaboradores.
- Todo profesional que tenga relación con clientes externos o internos.
- Personas en búsqueda activa de un nuevo empleo.
- Todo profesional que desee incrementar su capacidad de influencia.