

VENDE TU IDEA E INFLUYE EN LOS DEMÁS

INSTITUTO DE LIDERAZGO



#PLANLÍDER

LOS 4 OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- ➔ El Programa se centra en trabajar **de manera Práctica y Experiencial** las bases y el desarrollo de vender ideas e influir de una manera efectiva, brillante y convincente
- ➔ Los participantes obtienen unas **herramientas** prácticas y **un modelo específico** para vender sus ideas de manera directa
- ➔ **Se trabaja sobre ideas y proyectos reales** de los participantes con lo que la implementación a su día a día es inmediata
- ➔ Dar coherencia y fuerza a todo el proceso: idea, medios de presentación, manera de presentar. **Metodología SUCCES** para vender la idea

WORKSHOP

Es una sesión breve, de una duración de 4 horas en las que se trabajan a través de una metodología experiencial las bases y las acciones necesarias para vender la idea de una manera directa

#PLANLÍDER

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

SESIÓN DE ½ DÍA

VENDE TU IDEA E INFLUYE EN LOS DEMÁS

1. Las bases

Detectar ideas que se quedan e ideas que se olvidan.

¿Por qué olvidamos rápidamente unas ideas y otras se nos quedan fijas en la mente?

2. Los 6 principios a aplicar para vender una idea.

Desde la simplicidad hasta comprender y construir los fundamentos de una historia

Cómo trabajar nuestras ideas para lograr lo inesperado.

Concretando. Sólo lo específico se queda. Filtrando lo conceptual

Trabajando lo emocional y haciéndolo creíble

3. Los frenos a la influencia. Cómo hacer que una idea se desvanezca

La maldición del conocimiento

El exceso de opciones.

Pautas para que no aparezcan.

4. Poniéndolo en práctica. Aplicar lo aprendido a nuestras ideas

Trabajo detallado con cada uno de los principios en base a las ideas y proyectos de los participantes. Metodología del Case in Point.

Puesta en común de los participantes. Impactando al “hombre de la silla”.

¿QUÉ SE LLEVAN LOS PARTICIPANTES?

Una vez finalizado el programa, los participantes sabrán:

- ➔ Cómo diseñar una idea para que no se olvide
- ➔ Aplicar los 6 principios fundamentales para influir y vender
- ➔ Poder luchar contra los principales “villanos” que dificultan la influencia y la idea
- ➔ Trabajar los principios sobre proyectos e ideas propios. Salir con una idea preparada para ser vendida



www.institutodeliderazgo.com

#PLANLÍDER