

Directivo: desarrollar su poder de influencia

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: FLU - Precio 2026: 1 120€ sin IVA

Bien utilizado, su poder de influencia es una poderosa palanca para mejorar la cooperación en sus equipos y reforzar su liderazgo. Este curso le permite trabajar eficazmente sus técnicas de comunicación para desarrollar su capacidad de influencia.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

- Comprender su estilo de liderazgo
- Evaluar su poder y el de las personas con las que trata
- Promover la participación
- Vencer los intentos de manipulación
- Influir en entornos difíciles

MÉTODOS PEDAGÓGICOS

El método de enseñanza se basa en la retroalimentación, combinando teoría, descubrimiento, demostración e intercambio entre los participantes.

Aplicación a casos reales. Plan de progreso personalizado. Resolución de problemas en equipo. Role-playing.

PROGRAMA

última actualización: 05/2024

1) Ser influyente, transmitir mensajes

- Poder, autoridad e influencia.
- Tomar el poder y el poder a mi disposición.
- Evalúe su posición estratégica y su nivel de influencia dentro de su organización.

Ejercicio : Ejercicios de aplicación basados en casos reales encontrados en el lugar de trabajo.

2) Estrategias y liderazgo

- Las seis estrategias de influencia y la matriz de poder.
- Identifique su estilo de liderazgo y evalúe su influencia.
- Desarrolle su asertividad y su capacidad de persuasión.
- Imaginar el futuro y posibles escenarios.
- Realizar una evaluación de 360° para optimizar las competencias y el potencial.

Ejercicio : Reflexión colectiva sobre las razones y los medios de ejercer influencia en el trabajo.

3) Aplicar las técnicas esenciales

- Estar orientado al "Plug" y al "Play", o cómo permanecer en el paisaje en constante modo de acción-reacción.
- Conocerse y entrar en la "burbuja" del otro para entenderse mejor y ahorrar tiempo.
- Demostrar nuestra diferencia, nuestra singularidad, nuestra originalidad y nuestra ejemplaridad.
- Valorar a los empleados: pasar de hostil a neutral y de neutral a aliado.
- Promover los valores del Grupo. Capitalizar lo que nos consolida, refuerza y hace más fuertes.
- Pasar de una estrategia de "convencer" a una estrategia de "hacer entender", y de una estrategia "puntual" a una estrategia "sostenible".

Ejercicio : Crear un plan de progreso personalizado.

PARTICIPANTES

Directivos, mandos superiores e intermedios, gerentes.

REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

4) Elaborar un plan de acción de energía positiva

- Vencer a las fuerzas negativas: manipulación, hostilidad, perversidad.
- Salir del triángulo dramático e influir en entornos difíciles, hostiles y malsanos.
- Capitalizar a las personas: pasar de la energía negativa a la positiva y creativa.
- Establecer normas de cooperación eficaces que sean comprendidas, aceptadas y aplicables.
- Gestionar todo tipo de situaciones. Prevenir las solicitudes.
- Ser un gestor reconocido: interna y externamente.
- Tener una visión, un plan para el futuro.

Juego de rol : Resolución de problemas en equipo. Role-playing y debriefing en grupo.

FECHAS

Contacto