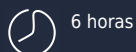


New

Influir sin autoridad formal

Persuadir e influir sin autoridad jerárquica

 Online



6 horas

Precio 1er inscrito : 600,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 540,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 78,00 €
Precio In-Company : 2.895,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 780,00 €

Ref.: VC006X



Esta formación se centra inicialmente en la importancia de identificar su objetivo personal para seguidamente considerarlo en el contexto y partes interesadas en la organización.

Descubrirás herramientas para ayudarte a identificar y analizar a las principales partes interesadas, los objetivos y la dinámica entre las partes. Te ayudará a evaluar las estrategias de comunicación más adecuadas e identificar a quiénes puedes involucrar para respaldar tu mensaje.

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Profesionales que necesitan influir en otros -compañeros, colaboradores o stakeholders- y quieren aprender a hacerlo de la mejor manera, manteniendo intactas las relaciones.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Visión general

- Comprender el contexto general y los factores que lo moldean.
- Identificar y análisis de los seis factores clave para influir sin autoridad.

2. Tu posición de poder

- Identificar y comprender de los seis tipos de poder comunes en las organizaciones y su impacto en la capacidad de influencia.

3. Las partes interesadas y las relaciones

- Mapear las partes interesadas y su importancia en la planificación estratégica.
- Identificar y clasificar los diferentes grupos de interés relevantes para tu organización o proyecto.
- Priorizar las partes interesadas según su influencia e impacto.

4. Recursos necesarios

- Explorar las cinco habilidades que pueden sustituir de forma eficaz la autoridad formal para influir y liderar a otros.

5. Gestión de relaciones

- Comprender la importancia del triángulo relacional para gestionar y mantener relaciones efectivas.

6. Puesta en práctica

- Ejercicios prácticos para aplicar los conocimientos adquiridos.



Objetivos de la formación

- Identificar tu objetivo y lo que necesitas para lograrlo.
- Comprender el papel del poder y cómo se utiliza para lograr objetivos.
- Ubicar los stakeholders involucrados en el logro de tus objetivos y la relación que tienes con ellos.
- Preparar un plan de acción para conseguir el apoyo.



Competencias de la formación

- Influencia
- Gestión de relaciones
- Negociación
- Adaptabilidad
- Pensamiento estratégico
- Comunicación efectiva



Beneficios adicionales

- Adquisición de herramientas prácticas para el análisis de partes interesadas.
- Mejora de las habilidades de comunicación y liderazgo.
- Capacidad para gestionar conflictos y promover un entorno de trabajo colaborativo.



Fechas 2026 - Référence VC006X



Últimas plazas



Edición garantizada

el 9 abr.

el 12 may.

el 11 jun.

el 22 sep.

el 18 nov.