

New

## Influir sin autoridad formal

Persuadir e influir sin autoridad jerárquica

 Online



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 necesitados**

- 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 11 jun.

el 18 nov.

el 12 may.

el 22 sep.