



## **Agradar e influir. Objetivo: persuadir y convencer.**

Con este seminario, los asistentes lograrán mejorar su capacidad de crecimiento personal y profesional. En una sociedad en que la interactuamos con otras personas, es muy importante tener la capacidad de agradar a las mismas, ya que ello nos ayudará a generar la suficiente confianza para lograr convencerlos.

Si deseamos lograr una promoción profesional, un mayor número de ventas, una capacidad de liderazgo, o simplemente tener la capacidad de influir en aquellas personas que nos rodean, podemos conseguirlo aplicando las técnicas que se desarrollan durante el curso.

El curso se basa en ejercicios prácticos y debates que nos ayudan a sacar conclusiones conjuntas. Mediante técnicas de coaching, se acompaña a los participantes a descubrir que estilos se adaptan mejor a sus características.

### **Durada**

**De 8 a 12 horas**

### **Participantes**

**de 10 a 16**

## **Contenidos**

**Módulo 1. Agradar para ganar la confianza de los demás.**

**Módulo 2. Influir en el pensamiento o comportamiento de aquellas personas a las que debemos liderar.**

**Módulo 3. Persuadir para que aquello que ofrecemos sea deseado por nuestro cliente o interlocutor.**

**Módulo 4. Convencer a los demás para que actúen en consecuencia.**

**Módulo 5. Ejercicio práctico.**

**Módulo 6. Conclusiones.**

## **Destinatarios**

Toda persona que quiera mejorar en su carrera profesional, que desee conseguir mayores ventas, o que deba liderar a grupos de personas.