



Taller: “Imagen Profesional y Persuasión”

Objetivo y Alcance

El presente taller está dirigido a los/as profesionales que en su línea de trabajo deben de contar con una imagen ejecutiva. El propósito principal es que los/as participantes aprendan a presentar un mensaje consistente acerca de la organización, proyecto y/o propuesta, logrando que se comprendan los elementos apropiados de una imagen de éxito.

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades de la audiencia potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos, logrando influenciar a una audiencia o prospecto a través de una imagen, vestimenta y actitud profesional y ejecutiva.

Una estrategia exitosa de comunicación no será el resultado de acciones aisladas de relaciones institucionales, cabildeo, publicidad, promoción, diseño, conceptos técnicos y beneficios económicos, entre otros, sino un todo coherente en donde comienza con la imagen que proyecta el/la ejecutivo/a.

El taller busca cubrir temas tanto de actitud como técnicos a manera de buscar optimizar el desempeño de los/as profesionales, al igual que asegurar el manejo efectivo del mismo/a. A través del taller, los/as participantes conocen e identifican las principales etapas en el proceso de persuasión, así como cuentan con una perspectiva de la importancia de la función de la persuasión dentro de la organización y frente a clientes internos y externos.

El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de persuasión que resultan en una baja tasa de éxito al comunicar una idea o proyecto que resulta en no alcanzar objetivos establecidos, así como crear frustración y mermar la motivación necesaria para el buen desempeño y el crecimiento sostenido del negocio.

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades de las personas y áreas con las que interactúan, utilizando sus habilidades y conocimientos; logrando influenciar. De esta forma, el/la profesional podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar y ejecutar exitosamente el negocio.

Igualmente, se buscan presentar las reglas de etiqueta y comportamiento profesional, las cuáles son clave para optimizar la habilidad de relaciones interpersonales.



Duración

El total de los temas propuestos se imparte a lo largo de seis horas divididas en dos días de tres horas cada uno con base en el calendario establecido de conformidad con el cliente.

Descripción del Taller

I: Imagen Ejecutiva

Objetivo

El tema del módulo de imagen ejecutiva proporciona las herramientas básicas para una imagen de éxito con el fin de lograr la comprensión de los pasos apropiados para comunicar efectivamente las ventajas competitivas y el valor agregado del mensaje.

A su vez, se buscan proporcionar herramientas efectivas a el/la profesional para que pueda identificar las necesidades de su interlocutor a través de una comunicación eficaz para observar, imitar y modificar los comportamientos y eliminar las barreras durante la negociación, así como formular preguntas específicas aplicables en distintas circunstancias durante el proceso de comunicación a fin de manejar exitosamente el proceso de la persuasión.

El propósito principal es presentar un mensaje consistente acerca de la organización, proyecto y/o propuesta, logrando que se comprendan los procedimientos apropiados para distribuir información, conceptos, precios, beneficios y alcances particularmente hacia los clientes internos y externos.

Contenido

1. Elementos de forma - manejo corporal
2. Elementos de fondo - manejo no verbal
3. Preguntas y respuestas



4. Manejo de personas y situaciones difíciles
5. Códigos de etiqueta profesional

II: La Motivación: Factor Clave para un Desempeño Efectivo Sostenible

Objetivo

Los/as participantes aprenden técnicas efectivas para generar y mantener una motivación constante. La motivación es un ingrediente clave para mantener la inercia a través del tiempo y sostener una tasa de éxito en tiempos tanto de auge como de crisis.

Igualmente, se busca explorar la visualización para programarse para el éxito. Es bien sabido que durante épocas difíciles la motivación y la seguridad suelen verse mermadas, resultando en una apatía notoria en la actitud de el/la profesional frente a su trabajo y en su relación con los/as demás y el mercado. Resulta entonces clave, aprender a manejar la frustración y, en caso contrario, la motivación a través de la visualización, a manera de garantizar un desempeño efectivo en el tiempo.

Contenido

1. La motivación
2. La visualización

III: La Función del Profesional y su Relación con Otras Áreas de la Empresa

Objetivo

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades del cliente potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos; logrando influenciar a un cliente o prospecto.



De esta forma, el/la profesional podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar exitosamente una venta o interactuar con profesionalidad con otros.

Igualmente, conocen el papel de la función de el/la profesional dentro de la organización y su importancia y relación con otras áreas. Además, entienden cómo se alinean los objetivos de el/la profesional a los objetivos y estrategias de la organización. Por su parte, conocen cómo se posiciona la organización entre los clientes y cómo el/la profesional es el primer contacto con el cliente.

Contenido

1. Planeando la prospección
2. Proceso de venta

Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva, utilizando dinámicas con la participación del público. En este caso se invita al público a participar en dinámicas interactivas prácticas. Lo anterior, garantiza un aprendizaje y asimilación más eficaz de los/as participantes al aprender de ellos/as mismos/as en conjunto con la presentación del facilitador de los temas propuestos.

Material de Apoyo para el Taller

En caso de que el taller se realice en las instalaciones del cliente, se requerirá del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio y pintarrón
- Plumones para rotafolio y pintarrón