



**Cambridge International Consulting**

NEGOCIACIÓN | INFLUENCIA ESTRATÉGICA | MEDIACIÓN

## LIDERAZGO Y PERSUASIÓN



# Objetivos del Programa

Desarrollar las habilidades del participante en cuanto al ejercicio del Liderazgo, a través de la práctica de un marco analítico específico, basado en la teoría de Liderazgo Adaptativo desarrollado por Ronald Heifetz.

Otorgar herramientas que les permitan a los líderes de proyectos y facilitadores de proceso ser más influyentes en su gestión, fomentar la empatía con sus audiencias clave, venciendo los miedos personales que surgen al ingresar en nuevos entornos.

Fomentar la autoconfianza de los participantes para adentrarse en nuevas comunidades y grupos organizados, de manera que alcancen los objetivos propuestos con el apoyo de todos los involucrados.

*Generamos valor y capacidad estratégica para su empresa*



# Contenido Programático

● Introducción. Objetivos.  
Ejercicio N° 1.  
Supervivencia.  
Fase Individual 30 minutos  
Fase Grupal 60 minutos  
Revisión y análisis del ejercicio  
Supervivencia

● Marco Teórico de Liderazgo Adaptativo  
Herramientas aplicadas  
Equilibrio y adaptación en el manejo del cambio  
Autoridad y Liderazgo  
Pasos en el ejercicio del Liderazgo Adaptativo

● Ejercicio N° 2.  
Revisión de ejercicios de liderazgo.  
Videos  
Cuadro de análisis y preparación del ejercicio del liderazgo

● Introducción al tema  
La comunicación Estratégica  
Comunicación Estratégica vs Comunicación Intuitiva  
El “Decir” y el “Querer decir”  
Los instrumentos de la comunicación

● Propuesta general-marco teórico.  
Componentes de la persuasión  
Elementos de un Mensaje Persuasivo  
Principios Éticos de Persuasión  
Escasez, Conformidad Social, Reciprocidad, Autoridad

● Otros principios de Persuasión  
Los pasos de la Persuasión  
Ejercicio No 3



# Metodología

En CIC Cambridge International Consulting nos diferenciamos por la aplicabilidad inmediata que los participantes podrán hacer de la metodología suministrada. De hecho, del 100% de nuestros talleres, el 75% es completamente práctico. Así el aprendizaje es inmediato y la herramienta es comprobada por todos los asistentes.

## Ejercicio N° 1. Supervivencia.

- Se trabaja en dos fases (individual y grupal) en las cuales se ponen a prueba las habilidades de liderazgo de los participantes, así como su destreza a la hora de llegar a acuerdos con las otras personas que conforman su entorno de trabajo.

## Ejercicio N° 2. Liderazgo.

- Con el apoyo audiovisual los participantes identificarán, caracterizarán y ejemplificarán las variables de liderazgo expuestas anteriormente.

## Ejercicio N° 3. Persuasión.

- Los participantes realizarán una presentación final en la que deben persuadir a sus compañeros de una idea previamente planteada. En este ejercicio deben hacer uso de las nuevas herramientas adquiridas durante el taller, tanto de liderazgo como de persuasión.



# Beneficios

- Identificación de bases claras para la comprensión de los conceptos de paradigma, cambio, adaptación, autoridad y poder en torno al desarrollo de las habilidades de liderazgo.
- Catálogo de conceptos, un marco analítico para evaluar el ejercicio del liderazgo y sus resultados.
- Conocimiento de los elementos para sustentar una comunicación contundente.
- Mejora de la captación de atención y eficiencia en la utilización del tiempo.
- Herramientas de persuasión que apoyen sus procesos de influencia estratégica.
- Mejora en las habilidades de trabajo en equipo y logro de consensos.
- Herramientas que permiten manejar la resistencia al cambio y para manejar nuevos niveles de adaptación.

