

Generar connexions professionals de gran impacte

OBJECTIUS

Gran part dels problemes en el món de l'empresa tenen la seva arrel en una mala connexió i comunicació.

L'excel·lència en el futur, vindrà definida per la qualitat de les interaccions humanes, inclús més que avui, ja que la tecnologia no marcarà la diferència. **Per molt bon producte i molt bona presència en les xarxes socials que tinguem, tot se n'anirà en orris per no estar entrenats en les competències qualitatives relacionals i en hospitalitat.** L'habilitat per tractar amb els altres és clau. Sigues únic realitzant una bona connexió i els atrauràs. Seducció i Emoció en estat pur!

Per connectar amb algú has de voler-hi connectar. Es produirà un espai de connexió progressiva que haurem de saber treballar per tal de no caure en el temut trencament emocional. Analitza com ets percebut i de com repercuteixen els teus missatges i accions en els altres.

I a partir d'aquí fes un Pla per crear de forma continuada noves relacions a través d'un Cercle d'influència actiu i retroalimentable. Aprèn a fidelitzar els contactes des del mateix dia després del taller.

Vine a conèixer els principals punts de connexió i benestar, tot utilitzant les millors eines del moment. Coneix les claus per aconseguir contactes professionals d'alt impacte millorant els resultats.

Aconsegueix crear un Cercle Influència càlid, actiu i fresc que a la fi serà la base de l'èxit del projecte.



Després dels tallers, l'alumne serà capaç de:

- **Incrementar** els registres per tal de disposar de més recursos a l'hora d'afrontar les diferents situacions en les seves relacions professionals.
- **Reflexionar** clarament de com és percebut i de com repercuteixen els seus missatges i accions en els altres, fidelitzant els contactes des del mateix dia després del taller.
- **Aconseguir** Relacions d'Alt Impacte millorant els Resultats.
- **Aconseguir** crear un Cercle d'Influència relacional càlid, actiu i viu que a la fi serà la base de l'èxit del projecte.
- **El taller farà** que els seus assistents connectin millor amb la resta d'alumnes i es creï un clima de predisposició cap a la creativitat i creixement. Aquesta vivència la podran aplicar al món real.

Contingut i Enfocament Vivencial, 100% pràctic i amb exemples. Role Playing. Aplicació d'eines de la Psicologia de les Emocions i de la Motivació, PNL, Coaching i Neuromàrqueting.

Un taller que tot emprenedor hauria de fer ! Per molt bé que et preparis, sense generar connexions professionals de gran impacte tot se'n va en orris !

PROGRAMA

Sessió 1	Sessió 2
<ul style="list-style-type: none"> • Estudiar l'Observació de la Conducta per una connexió òptima. • Entrenament mental per comunicar bé. Intenció. • Cada relació és un partit que comença 0-0. • Caure bé en 60 " abans de col·locar el missatge. • La bona comunicació facial i corporal. • L'impacte de l'emoció i de la passió per ser rellevant. • Com provocar un "Estat Calent". • Busquem un canvi emocional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Saber quines accions haurem de realitzar i sobretot quines haurem d'evitar per una connexió òptima. • Els quatre estils de conducta més habituals i com adaptar-se i comunicar-se eficientment millor amb cadascun. • Influir directament en relació al benestar de l'altra persona. • Actituds que funcionen. • La creació de relacions extraordinàries i fresques.