

## agenda

hora	actividad
Mañana	APERTURA
09:00 a 13:00	<p><b><u>Parte I. Conocer</u></b></p> <p><b><u>Presentación 1. La psicología de la persuasión.</u></b>  <i>Para que la colaboración florezca es necesario que los líderes demuestren maestría en la competencia “Influenciar sin autoridad”. Qué es. Por qué importa. Cómo se ejerce (<b>menú de tácticas</b>).</i></p> <p><b><u>Actividad 1. Escenarios de influencia.</u></b> <i>En parejas, los participantes examinan dos escenarios de influencia en el trabajo y recomiendan qué combinación y secuencia de tácticas deberían usar los líderes de las situaciones.</i></p> <p><b><u>Actividad 2. (SelfAssessment) ¿Qué tácticas prefiero? ¿Qué tácticas evito?</u></b>  <i>De manera individual, los participantes contestan la pregunta ¿Con qué frecuencia uso las tácticas de influencia con mis stakeholders clave (jefes, supervisados, pares, clientes, proveedores)?</i></p> <p><i>(break)</i></p> <p><b><u>Parte II. Experimentar</u></b></p> <p><b><u>Actividad 3. (Role Play) La conversación de influencia.</u></b>  <i>A partir de tres situaciones semejantes a las que los líderes se enfrentan en la realidad, los participantes agrupados en tríos ensayan tácticas de influencia y reflexionan sobre la práctica.</i></p>
13:00 a 14:00	Lunch Break
Tarde	
14:00 a 18:00	<p><b><u>Parte III. Aplicar</u></b></p> <p><b><u>Actividad 4. A quiénes necesito influir y cómo.</u></b> <i>Mediante el uso de herramientas, los participantes mapean su red de influencia y diseñan una estrategia para crear un contexto de máxima colaboración.</i></p> <p><i>(break)</i></p> <p><b><u>Actividad 5. (Real Play) La Conversación de Influencia.</u></b>  <i>Agrupados en tríos y asistidos por herramientas, los participantes eligen una conversación de influencia que deberán mantener para implementar su estrategia de influencia; la diseñan, la ensayan y reciben el feedback de pares.</i></p> <p><b><u>Actividad 6. Quiero mejorar mis habilidades de influencia, ¿qué podría hacer al respecto?</u></b>  <i>Los participantes revisan sus planes de desarrollo y aplican la fórmula 70-20-10 a diseñar el desarrollo de la competencia “Influenciar sin autoridad.”</i></p> <p>CIERRE</p>