



Planifica tu Estrategia de Influencia: 5 pasos para Vender Internamente Tu Proyecto o Idea

Planifica tu Estrategia de Influencia: 5 pasos para Vender Internamente Tu Proyecto o Idea



Y sí... te estarán observando con lupa. Porque como decía Machiavello "...no hay nada más difícil de emprender, más peligroso de llevar a cabo y con menos garantías de éxito, que tomar la iniciativa en la introducción de un nuevo orden de cosas, porque la innovación tiene como enemigos a todos aquéllos que se beneficiaron de las condiciones antiguas. La gente teme y desconfía de la persona que promueve el cambio y no cree en nuevas ideas hasta que no tiene una larga experiencia con ellas". Ahora bien, muchos podrían encontrar en esta frase la excusa perfecta para mantener el status quo, permanecer alejado de su zona de influencia y descartar cualquier oportunidad de promover un cambio que los acerque más rápido a sus objetivos... después de todo a pocos (por no decir a nadie) le gusta que le objeten una idea en público, tener que manejar un conflicto que tiene visos de ser más personal que laboral y/o expresar verdades que podrían intoxicar relaciones, por su naturaleza espontánea.

Pero hay otra manera de hacerlo. Y debes practicarla, porque aunque no te lo digan abiertamente, en las empresas 'se buscan' (y se necesitan) más líderes, personas capaces de desafiar aquellos procesos que ya no son funcionales al nuevo modelo y mostrar un camino alternativo, ya sea para hacer de una manera más efectiva lo que ya se hace o, para hacer cosas completamente nuevas, que simplifiquen los procesos actuales. Ese el primer paso de la influencia, bien relacionado con 'vender el camino'. El segundo tiene que ver con ganar en los managers el apoyo como para que te ayuden a llegar a destino.

Pero antes de que eso suceda, la situación que se te presentará podría ser más o menos así: te encontrarás – si es que aún no te ha pasado – con alguien 'experimentado' que te dirá: " hey, espera un minuto... hemos venido siendo bastante exitosos hasta ahora... de hecho, haciéndolo como lo venimos haciendo no nos ha ido mal, no? Y otro que se sumará " sabes las veces que hemos intentado eso?... fácil unas diez veces; en esta compañía no se puede" o "sabes a quien le deberías proponer eso? A mi jefe". Lo escucharás de diez maneras distintas, pero es, básicamente, el mismo lamento, el mismo mensaje. Una respuesta posible, simple (no precisas ponerte a la defensiva!) a tales manifestaciones sería: "Mira Manuel, bajo las circunstancias actuales (TEN PREPARADA INFORMACION de CONTEXTO + INDICADORES de GESTION ACTUALES) no sería realmente peligroso el no buscar ideas nuevas para examinar en vez de seguir pensando lo que no funcionó en el pasado?" Este es el tipo de respuestas que nos gustaría que surgieran en el momento preciso pero... suelen aparecer tarde, cuando el timing ya no es oportuno. El secreto entonces es *planificar* la venta de tu idea para que parezca una competencia espontánea, aunque tu sepas que tu habilidad de presentar, estructurar e influenciar responde a una cuidadosa preparación. Practica con el Cuadro siguiente >>



Planificación para Influenciar

Utiliza este checklist antes de tu salir a vender tu idea...



1	REVISAS TUS CREENCIAS Y HÁBITOS	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">• Chequea aquella creencia limitante más importante que podría atentar contra tu máxima efectividad, al momento de influenciar a alguien (jefe, colega o miembro de tu equipo – sea uno o varios);• Reemplázalas por creencias poderosas (solo hazlo, puedes hacerlo);• Toma coraje, anímate y solo mantén el foco en tu intención positiva.
2	MANEJA TUS PRIORIDADES	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">• Define claramente lo que quieres que la otra persona (o grupo de personas) sepa, sienta y haga, al finalizar tu mensaje;• No olvides de comunicar para cuándo, específicamente, precisas que comiencen a hacer lo que precisas que hagan;• Compromételos, pero libéralos de otras preocupaciones menores.
3	OBSERVA TU ESTADO DE LIDERAZGO	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>NO puedes influenciar a nadie desde tu zona cómoda. Si quieres influenciar hazlo:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ con foco en tu interlocutor;▪ sin perder de vista el resultado que quieres lograr,▪ impulsado por ti mismo y▪ abierto a los cambios.
4	VISUALIZA LA REUNIÓN	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">• Mantente presente, focalizado, conectado. Y cuidando tu energía durante tu entrega;• Prepárate para responder con altura al ‘negativo’;• Prepárate para responder con evidencias al ‘resistente’;• Prepárate para inspirar al que quiere ‘explorar’ tu idea;• Debes saber (al derecho y al revés) cuál es tu propuesta de valor;• Que el valor de esa propuesta se alinee al ‘dolor’ de tu interlocutor;• Ten pensadas un par de historias que amplifiquen tu mensaje. Úsalas.
5	ESTRUCTURA TU IDEA	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none">• ENSAYA TU PRESENTACIÓN:<ul style="list-style-type: none">▪ ¿Qué es lo que está pasando?▪ ¿Qué significa o cómo les impacta a ellos?▪ ¿Por qué está pasando?▪ ¿Cómo cambiarlo/adaptarse/anticiparse?▪ Dejar dos ideas fuerza finales / asegurar comprensión.

Planifica tu Estrategia de Influencia: 5 pasos para Vender Internamente Tu Proyecto o Idea

Dejame concluir con un par de pensamientos:

the Zensitive Group



NO ACTUES COMO SI INFLUENCIAR A OTROS NO FUERA PARTE DE TU TRABAJO...

Porque lo es! Más allá de cuál sea tu posición en la empresa hay una verdad que no deja de asombrar: cuanto más colaboración y apoyo recibas de otros, más sencilla será tu tarea. Y si realizas bien lo que debes hacer, el viaje se hace más liviano y podrás ser, aún, más productivo . Los líderes más exitos son, estadísticamente, aquellos que invierten más tiempo en promover cambios de comportamiento positivos en otros (los que ayudan a implementar tu idea). Practica esta habilidad, que te diferenciará del líder promedio, aquellos que sólo se ocupan de un aspecto del negocio: los resultados.

NO ESPERES UN INCIDENTE CRITICO PARA PONERTE A REVISAR TU HABILIDAD DE PERSUASION...

Comienza a practicar ahora. Piensa:

JEFE(S): ¿En qué quisieras / precisarías influenciarlos?

COLEGAS: ¿En qué quisieras / precisarías influenciarlos?

MIEMBROS DE TU EQUIPO: ¿En qué quisieras / precisarías influenciarlos?

Apenas veas que tu estrategia funciona en la práctica, aísla tu táctica, perfeccionala y chequea si es extrapolable a otras situaciones. Si así fuera replica y avanza, estarás ejercitando y liberando tu poder como líder, de tí mismo y de otros.

MEJOR

¿Quiénes han sido los **mejores** influenciadores con los que te has cruzado en tu trabajo?
¿Qué hicieron?

¿Qué impacto tuvo en tus siguientes presentaciones el haberte cruzado con ellos?

PEOR

¿Quiénes han sido los **peores** influenciadores con los que te has cruzado en tu trabajo?
¿Qué hicieron?

¿Qué impacto tuvo en tus siguientes presentaciones el haberte cruzado con ellos?

Planifica tu Estrategia de Influencia:

5 pasos para Vender Internamente tu Proyecto o Idea

Autor: Lic Alejandro Delobelle

Blog: aledelobelle.wordpress.com

Email: alejandro@ezensitive.com

dhrjobs@hotmail.com.ar

Skype: alejandro.gaston.delobelle

the Zensitive Group

LIDERAZGO 2020

