

INFLUENCIANDO UNA AUDIENCIA REMOTA

Preguntas a abordar

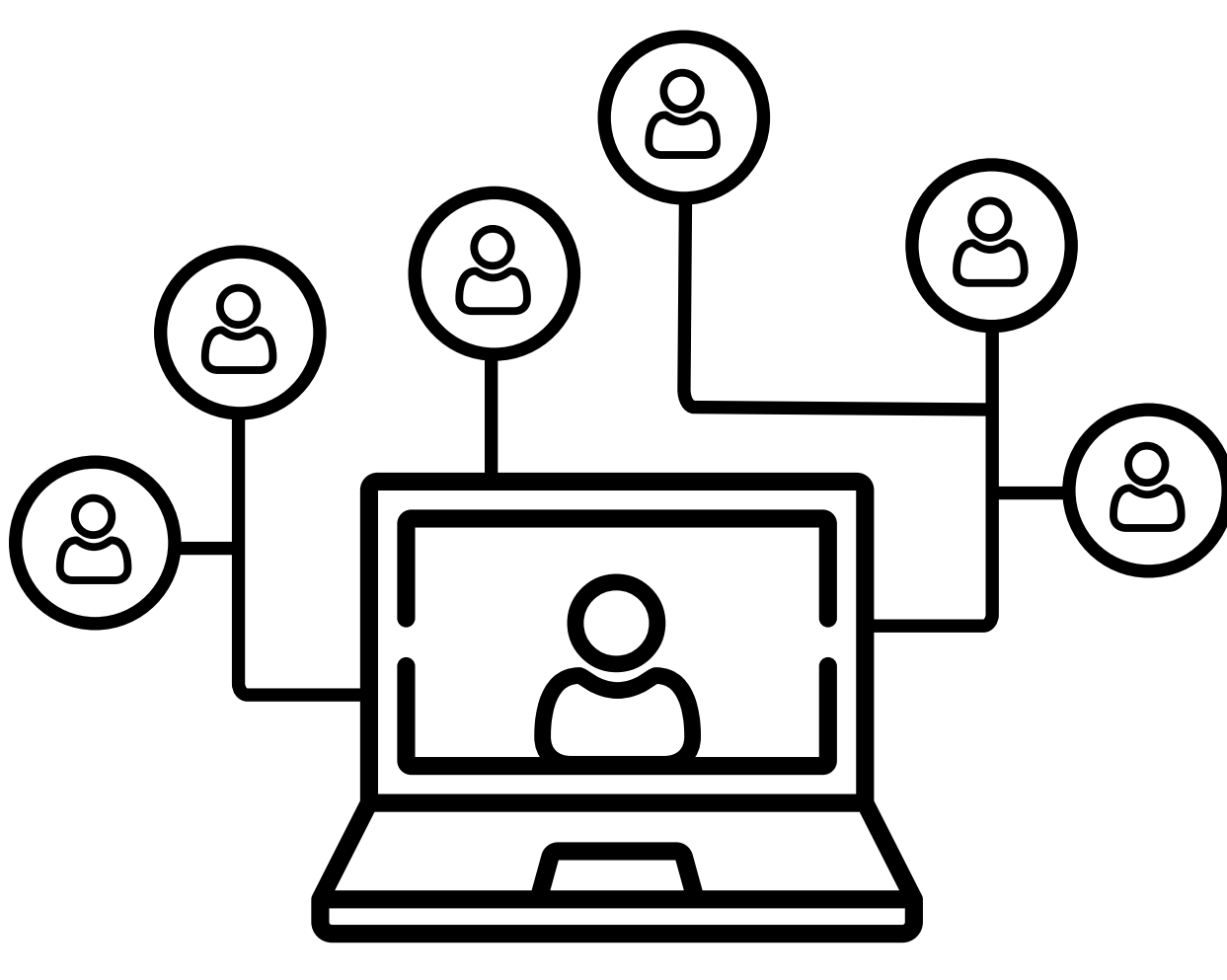
CÓMO
comunicar mensajes
convincentes virtualmente

CÓMO
construir una buena
relación con una
audiencia remota

CÓMO
influir decisiones
y acciones



Cómo ocurre la influencia remota

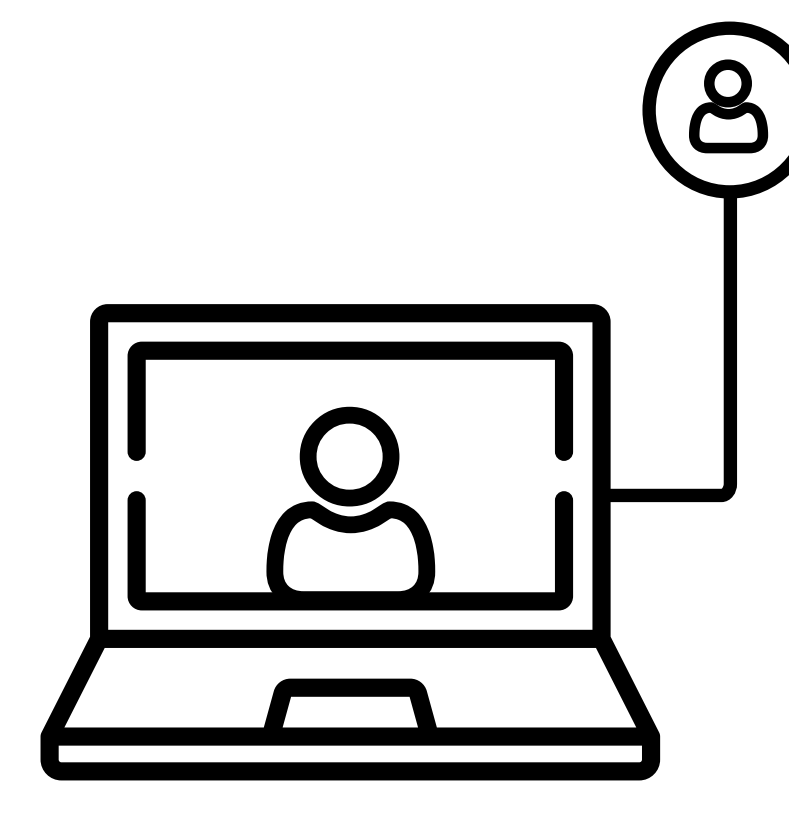


Uno-a-muchos

Presentar un mensaje a través
de un **presentación virtual**

El objetivo es informar a la audiencia
sobre un tema e inspirar pensamientos
y creencias

Comunicación sincrónica / dirigida



Uno-a-uno

Conducir una **'reunión de ventas'**
virtual con:

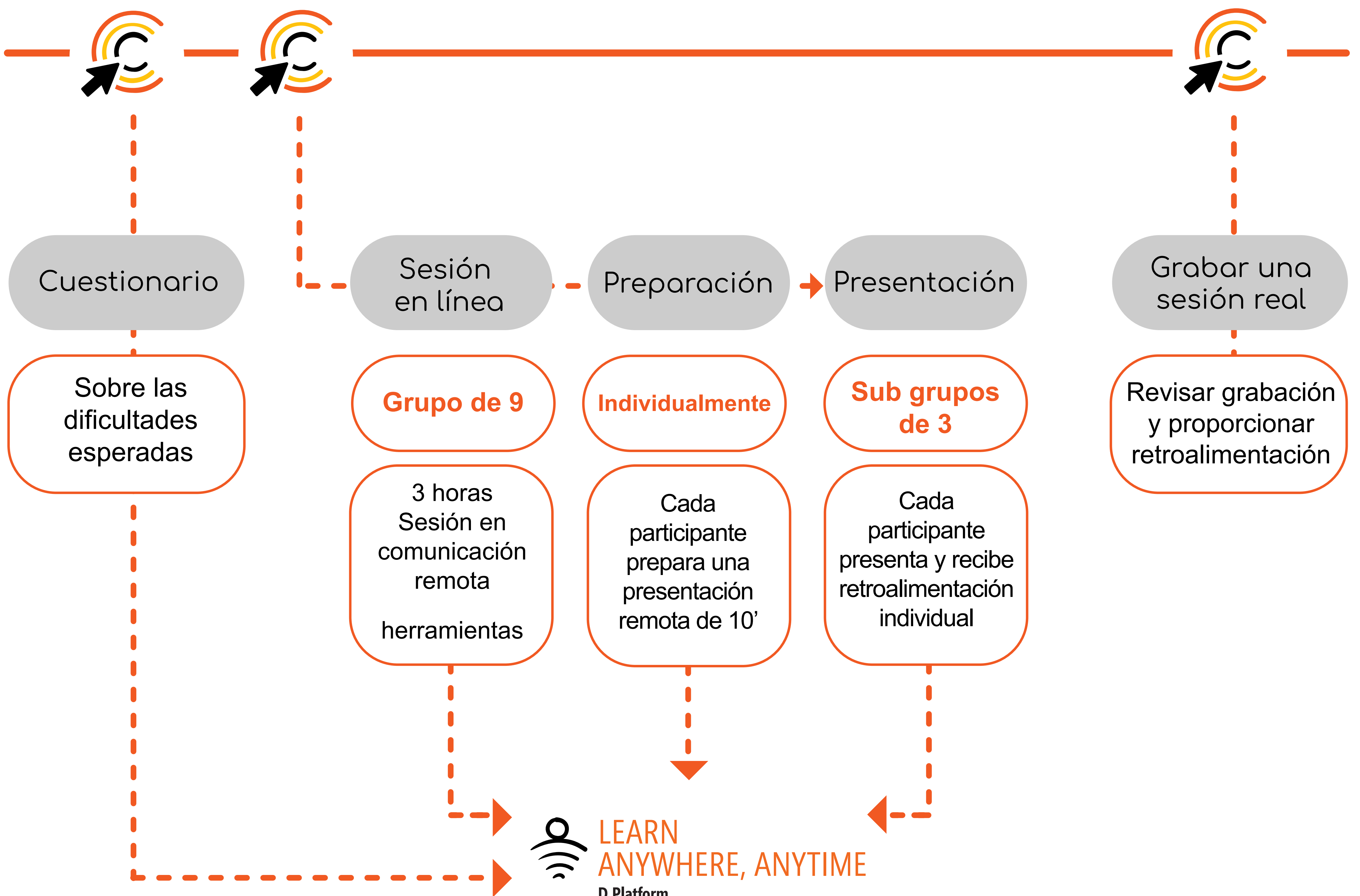
- ... un cliente / prospecto
- ... tu jefe
- ... tu colega

Convencer a otros y vender una
solución / idea

Elementos del programa



Plan de acción y método



Duración del programa

6 horas (3 + 3)