



Acción Global
CONSULTORES

Agentes de Cambio

Liderazgo es influencia, ni más ni menos.

Aplicación para la semana

Esta semana:

1. **Usa la regla de los 30 segundos**, Para esto, dile algo alentador a cada persona en los primeros 30 segundos de la conversación, por ejemplo:
 - a. David, supe que te fue excelente con el cliente en la reunión de ayer.
 - b. Ernesto, Gracias por la respuesta que le diste a mi cliente.
 - c. Juan, supe que conversaste con pedro Sobre su crédito y quedó tranquilo. Gracias.

Escribe tus aprendizajes al realizar el ejercicio:



2. **Construye Relaciones**, piensa en una persona clave en tu cadena de valor, una persona de otra área, pero indispensable para realizar tu trabajo, y:
 - a. Piensa: ¿Cómo puedo construir una relación valiosa con esta persona?
 - b. Luego invítale a tomar un café y conversar sobre cosas como: qué le gusta de su trabajo, los hobbies que tiene, los mayores desafíos que ha tenido que enfrentar en su vida y cómo lo han superado.
 - c. Luego de esa conversación piensa ¿Cómo puedo seguir construyendo esta relación?

3. **¿Hay algo más que deba saber para hacer mejor mi trabajo?** Investiga sobre eso que debes aprender.

4. Escribe los aprendizajes al realizar los desafíos de esta semana:

Y recuerda que el Liderazgo es influencia, ni más ni menos.