



¡Felicitaciones! ¡Aprobaste!

Calificación recibida 100 % Para Aprobar 100 % o más

Ir al siguiente elemento

1.
- Ahora que sabes más sobre cómo crear declaraciones influyentes efectivas, puedes poner ese conocimiento en práctica.
- 1 / 1 punto

Repasemos el escenario de la librería BookEnds. Recuerda que Keiko, la propietaria de BookEnds, expresó su preocupación por algunas de las nuevas funciones del sitio web. Tu desarrollador principal de Web Solutions Software envió un correo electrónico agresivo y desdeñoso en respuesta. No respondió a las preocupaciones de Keiko ni se puso a su nivel emocionalmente. En lugar de intentar llegar a un acuerdo, cortó la conversación. Estableció credibilidad al citar sus años de experiencia. También señaló el éxito de un sitio web similar que aumentó las ventas en un 20 %. Pero su enfoque de la conversación puso en peligro la relación de tu empresa con BookEnds.

Ahora imagina que Keiko, aunque está descontenta, todavía quiere trabajar con tu equipo. Como experimento mental, consideremos cómo los cuatro pasos de influencia efectiva de Jay A. Conger pueden ayudarte a argumentar de una manera más efectiva. ¿Estás listo?

☒ ¡Estoy listo!

 Correcto

2.
- Escribe un correo electrónico (al menos 3 o 4 oraciones) a Keiko, la propietaria de BookEnds, y convéncela de que los cambios en el sitio web son necesarios. Recuerda establecer credibilidad, enmarcar intereses comunes, proporcionar evidencia y conectarte emocionalmente.
- 1 / 1 punto


Asunto: Colaboración en el desarrollo del nuevo sitio web

Estimada Keiko,

Espero que te encuentres bien. Quiero agradecerte por compartir tus inquietudes sobre el diseño del nuevo sitio web de BookEnds. Entiendo completamente tu deseo de crear una experiencia intuitiva para tus clientes, ya que ambos queremos maximizar su satisfacción y las ventas de la librería. Después de más de diez años en el desarrollo de sitios web, hemos visto cómo ciertas funciones, como el proceso de pago simplificado y las recomendaciones personalizadas, han mejorado significativamente la experiencia del cliente y aumentado las ventas en un 20% en proyectos anteriores, como fue el caso de Paperback Palace. Estoy comprometido a trabajar contigo para asegurarnos de que el nuevo sitio no solo cumpla con tus expectativas, sino que también sea una herramienta valiosa para atraer y retener a tus clientes.

Quedo a tu disposición para discutir esto en más detalle y encontrar la mejor manera de avanzar juntos.

Atentamente,
Avery Hill
Jefe del equipo de Web Solutions Software

 Correcto

¿Consideraste los cuatro pasos para influir de manera efectiva? Para realizar una argumentación eficaz, debes comprender a tu audiencia y sus valores. Es posible que la principal prioridad de Keiko no sean las cifras de ventas, por lo que es importante explicar cómo puedes satisfacer sus necesidades específicas. Solo entonces podrás identificar ejemplos concretos para contar una historia convincente. Escuchar atentamente sus inquietudes y ofrecerte a continuar la conversación puede hacer que se sienta comprendida. Finalmente, reconstruir la confianza puede ayudarte a establecer credibilidad.

Hacer que la gente considere nuevas ideas no es fácil, pero los cuatro pasos de Conger ofrecen un marco útil para abordar estas conversaciones de manera reflexiva.