

Capítulo I

Descubriendo el área de influencia

RRF

La falta de concentración es uno de los grandes enemigos para crear una metodología de éxito.

El área de influencia es parte de tu metodología para conocer el tipo de persona o nicho de mercado sobre el cual tu ejerces una influencia.

Una persona influyente en las negociaciones es aquella que logra que las personas y las empresas tomen decisiones en base a sus propuestas.

¿Sabes con quién eres influyente?

¿Sabes en qué nicho de mercado logras realizar cambios con tus propuestas?

¿Sabes con qué tipo de persona logras relacionarte de forma rápida?

**Sin
concentración**



Divagas

**Dudas de ti y esto
ocurre porque no te
valoras**

**Porque no te
conoces y no sabes
en qué eres exitoso**

El resultado es la desmotivación

Cómo fortalecer tu Área de Influencia

1. Comienza desarrollando una identidad propia.
2. Utiliza referentes pero sin imitar.
3. Investiga por qué las personas te eligen.
4. Por qué los clientes estarían interesados en hacer negocios con nosotros.
5. Cuáles serían las razones por las que las personas, clientes o colegas les gustaría mantener relaciones a largo plazo contigo.

La autoestima y área de influencia

Las personas necesitamos confiar en los demás y nos gusta relacionarnos con personas auténticas que creen en sí mismas.

Pero lo más importante es que te sientas bien realizando una labora profesional.

Si te especializas, si conoces más acerca de las habilidades comunicativas de un negociador competitivo aumentarás tu autoestima y por lo tanto tu área de influencia se consolidará e incrementará.