

10 MANERAS DE CONVERTIRSE UN LÍDER INFLUYENTE

MOVIMIENTO



“En los últimos 5 años he hecho miles de reuniones. Ya sea en grupos pequeños o en conferencias de empresas Network Marketing; toda mi carrera se basa en las funciones que pueda desarrollar para crear una línea de inspiración a otros. He estado en lugares como Las Vegas, Australia, Alemania, Colombia, Venezuela, etc.”

LA COMUNICACIÓN LO ES TODO

¿Cómo es que transmites energía, acción de empoderamiento para llevar una función a cabo como la comercialización y todas las ramas que se derivan de ella? Esto puede ser un factor decisivo en el proceso de éxito de tu organización.

¿Cómo orientas el trabajo en grupo?

¿Cómo se puede influir en los demás?

¿Cómo hacer que extraños se conviertan en socios de tu organización?

¿Cómo incentivar a la acción?

¿Cómo puedes elevar el nivel de creencia en los demás?

¿Cómo hacer que tu negocio vaya rumbo al éxito?

¿Cómo hacer para convertirse en un líder de líderes?

.10 maneras de convertirse en un líder de influencia, comunicador y proactivo en el desarrollo de sus funciones:

Siempre hay que tener contacto visual con las personas en cualquier ambiente de trabajo

El contacto con los ojos muestra confianza de manera implícita.

LAS REUNIONES SE INICIAN ANTES DE LA REUNIÓN

Llega temprano. Agita las manos cuando hablas, entabla un pequeño diálogo con los invitados. Haz buenas preguntas. Averigua lo que motiva a las demás personas, cuáles son sus puntos fuertes, que problema puedes ayudarles a resolver. Conoce a tu público.

TU TONO DE VOZ PUEDE SER TU MAYOR ACTIVO

Usa inflexiones de voz cuando necesites enfatizar en un punto específico. Ten la capacidad de acelerar, así como de reducir la velocidad. Usa una pausa dramática para enfatizar el comunicado. Usa tu voz para llegar al fondo de la conversación, es decir a las perspectivas emocionales. Los seres humanos son criaturas emocionales, así se conecta con ellos.

NO TENGAS MIEDO DE TOCAR FÍSICAMENTE A LAS PERSONAS

No de manera espeluznante, pero sí de tal forma que aumente las posibilidades de cerrar el trato. Yo siempre pongo mi brazo sobre el hombro de las personas. He estudiado los gestos y es una buena forma de comunicarse con los demás. Las personas que tienen contacto físico con otros, dan una señal de confianza. Es signo de amistad. Se cálido.

DA UNA PERSPECTIVA DE MEJOR VIDA CON TU NEGOCIO

Permíteles soñar. Enséñales cómo hacerlo. La mayoría de gente no sabe cómo hacerlo. Entonces muéstrales cómo hacerlo. Casas, coches, viajes, cuentas bancarias de flujo positivo, impacto a la sociedad, etc. Ofrece una imagen clara de lo que sería unirse a ti. Dale los puntos positivos y enfatiza en cada uno de ellos.

CREA UN POCO DE DOLOR, ¿NO ESTAS ENFERMO Y CANSADO?

Cuando presentas esta clase de preguntas, algunas personas se enfocan en lo que estás diciendo porque son casos realidades, presentes en cada día. Algunos lo toman como falta de respeto. ¡Oh sí! Es la verdad. Es tu trabajo despertar interés en la gente.

ACTÚA COMO SI YA FUESES MILLONARIO CON TU NEGOCIO

Se lo que algunos de vosotros estáis pensando decir: “Es fácil para ti decirlo”. Actúa como si ya estuvieras ganando 10.000 dólares al mes. Si alguien te pregunta la cantidad de dinero que recibes al mes, les puedes responder: “Si te dijera cuánto dinero gano, ni siquiera me creerías”. No estás mintiendo, tú te refieres no a lo que actualmente recibes, sino a lo que vas a ganar en el futuro.

SONRÍE. SE FELIZ. SE POSITIVO

Si estás teniendo un mal día, luchas con tu pareja, jefe o el lugar donde vives. No tires a la basura lo que has hecho hasta ahora. Tus problemas no se irán porque abandones, ellos permanecerán. Tu actitud determinará tu nivel de compromiso.

NUNCA DEJES DE CONTROLAR TUS EMOCIONES

Tus emociones son importantes en tu desarrollo social y empresarial. Todos pasamos por malos momentos por culpa de nuestras emociones. Cada uno tiene sus propias batallas, internas y externas. Contrólate. Cuando presentas tu negocio, hazlo con paciencia, tienes que mantenerte enfocado, positivo y en control.

Siempre presta menos importancia a tu éxito y empuja a tu equipo hacia adelante
Construye y edifica una red a tu alrededor. Cuando eres bueno, se nota en la actuación de tu equipo de trabajo. Cuando haces las cosas bien, el éxito aflora por sí mismo.

“Tu objetivo es convertirte en un líder de trascendencia. Cuando eres un buen líder, tienes unos equipos exitosos. Cuando eres trascendente, la gente trabajadora llegará a tu negocio, te llamarán para compartir tus ideales.”

