

9 **PERSUASIÓN  
Y CONTACTOS**



**Desarrollo de habilidades personales**

# Audaces

Un proyecto para la  
**Mejora de la Competitividad**  
de las empresas y entidades de la  
**Economía Social.**



# 9. PERSUASIÓN Y CONTACTOS

## DEFINICIÓN

---

Competencia que permite al emprendedor **convencer** a su equipo, a los agentes y al mercado de la bondad de su proyecto y de sus posibilidades de generar beneficios para todos. Situada en los planos de convicción y fidelidad, resulta clave para el equipo y el mercado, ya que posibilita el **liderazgo** de personas en el ecosistema emprendedor. Las personas emprendedoras persuasivas generan:

- **Confianza**
- **Seguridad**
- **Ilusión**

Las personas emprendedoras de éxito son capaces de influir en su entorno. Cuentan con una **amplia y activa red de personas de contacto** que mantienen y cultivan, y **saben cómo utilizarla** cuando es necesario. Son conscientes que hay que **mantenerla y cuidarla cada día**, por lo que además de trabajar para conseguir sus objetivos, la apoyan siempre que pueden.



DEFINICIÓN



Las personas emprendedoras de éxito:

**Desarrollan estrategias** para influir y persuadir a los demás.

**Utilizan todos los recursos** a su alcance.

Saben **detectar personas clave** como agentes para alcanzar objetivos propios.

**Mantienen su red de personas de contacto** desarrollando las acciones que sean necesarias.

**Piden apoyo** a su red, pero también **le prestan servicio**.

## COMPORTAMIENTOS ASOCIADOS

---

Las personas emprendedoras exitosas para ser persuasivas:

- a. Necesitan tener autoconfianza en ellas y en su proyecto emprendedor.
- b. Saben aprovechar las oportunidades que se les presentan.
- c. Son persistentes hasta conseguir sus objetivos.
- d. Y cumplen con sus compromisos.

# DINÁMICAS

**\_ DINÁMICA:**  
"COMPARTE TU  
PROYECTO"





\_ LOS MAPAS DE  
PERSUASIÓN  
Y CONTACTOS



**Reflexión personal**

**Describe la situación**

**Piensa en los resultados y/o en los retos  
a los que te enfrentaste**

Piensa en que has hecho para crear una red de personas de contacto.

Piensa cómo mantienes y desarrollas la red de personas de contacto que tienes.

Recuerda un momento en el que tus personas de contacto te han servido de ayuda o tú has ayudado a tus personas de contacto.





Si ya tienes una idea de negocio o una empresa en funcionamiento.

---

¿Qué vas a hacer para crear o mejorar la red de personas de contacto de tu empresa?

¿Cómo lo vas a hacer?

¿Cuánto tiempo le vas a dedicar?



---

REFLEXIÓN GRUPAL FINAL

---

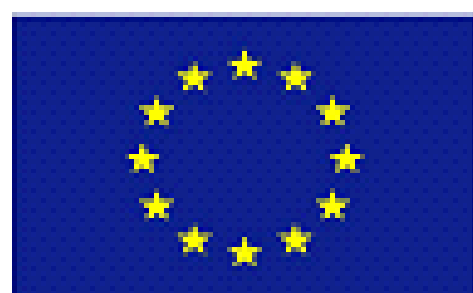
“CONSTRUIR UNA RED

DE CONTACTOS ES EL RESULTADO

DE UNA FÓRMULA MUY SENCILLA:

INTERÉS+DEDICACIÓN+CAPACIDAD

PARA APRENDER”



FONDO SOCIAL EUROPEO  
*El FSE invierte en tu futuro*



Confederación Empresarial  
Española de la Economía Social

