

# PLAN DE COMUNICACIÓN “EVOLVE”

[www.theprofit.center/pymesenreto](http://www.theprofit.center/pymesenreto)

## EMPATÍA

**Pregunta e interésate sobre la situación y sentimientos de las personas.** Su posición sería la tuya si hubieras tenido el mismo recorrido que tuvieron. Deben saber que estas verdaderamente de su lado.

## VISIÓN

**Realiza preguntas para definir el objetivo.** Ejemplo: ¿Cuál sería un objetivo realista y positivo que deseas? ¿A qué visión estas comprometido y que estas dispuesto a hacer para lograrlo?

## OPORTUNIDAD

**Pregunta e interésate sobre la situación y sentimientos de las personas.** Su posición sería la tuya si hubieras tenido el mismo recorrido que tuvieron. Deben saber que estas verdaderamente de su lado

## LISTENING

(ESCUCHA)

**Las personas que pueden expresar abiertamente sus sentimientos encuentran "alivio" en este proceso.** Invitalos a hablar, aunque pudiera verse como algo no "productivo". Haz preguntas abiertas ¿Cómo te sientes? ¿Qué puedes hacer de manera realista al respecto? ¿Qué ha funcionado en el pasado?

## VALORES

**Nuestros valores modelan nuestro comportamiento. Nos adherimos a ellos, pero podemos olvidarlos bajo presión.** Para recordarles sus valores, haz esta simple pregunta: si tus hijos / seres queridos estuvieran en esta situación, ¿qué les dirías?

## EXPERIENCIA

**Dar consejo puede provocar resistencia.** Escuchar "deberías" o "Te sugiero..." significa que la persona que escucha esto ha fallado. En cambio, decir "En mi experiencia hice ..." o "En una situación similar nuestra empresa hizo..." Responde a sus retos y oportunidades al compartir una historia real de lo que hiciste o presenciaste, de esta manera son libres de incorporar y observar este conocimiento sin juicio.