TALLER N° 1

Marelen Sofia Espitia Suescun

La Primera impresión

1= Si, dar buena Primera impresión es muy importante. las primeras impresiones se forman rápidamente y pueden influir en cómo los demás te perciben, tanto en el ámbito personal como profesional.

2= Si bien no existe un número exacto, es cierto que hay muchos factores que pueden influir negativamente en una primera impresión. Algunos ejemplos comunes incluyen la falta de puntualidad, un lenguaje corporal cerrado, una vestimenta inapropiada o una actitud negativa.

3= 1=falta de puntualidad, vestimenta inapropiada, Mala higiene personal, Lenguaje corporal cerrado, interrupciones constantes, exceso de confianza, negatividad constante, falta de empatía, Malos modales, chismes y rumores, falta de preparación, uso excesivo del teléfono y falta de humor.

4= Si, Aunque es más difícil que causar una buena impresión inicial, con esfuerzo y consistencia se puede modificar la percepción que los demás tienen.

Scanned with CamScanner

5= En el ámbito comercial, la primera impresión es crucial para fidelizar clientes y generar ventas. Una buena primera impresión crea una experiencia positiva y hace que los clientes quieran volver.

Scanned with CamScanner

TALLER 1. *La primera impresión*

Presentado por: Karen Tatiana Arango y Natalia Bedoya.

1. Sí, es importante dar una primera buena impresión ya que tiene un gran impacto en cómo los demás nos perciben y cómo afecta las interacciones futuras.

2. Sí, esos 12 factores pueden arruinar una primera impresión. Las personas forman juicios rápidos basados en pequeños detalles como el lenguaje corporal, la apariencia, el tono de voz y la actitud. Elementos como la falta de contacto visual, una postura cerrada, interrupciones al hablar o una actitud arrogante pueden generar un punto de vista negativo.

3. Para nos, el aspecto que más puede causar una mala impresión es la invasión al espacio personal. Esto puede generar mucha incomodidad e invade la sensación de seguridad y control que las personas tienen sobre su entorno. Cuando alguien se acerca demasiado puede percibirse como una falta de respeto o agresividad, lo que provoca una reacción negativa.

4. Sí, es posible cambiar una mala impresión, aunque puede ser difícil. Las personas pueden ser flexibles en su juicio si perciben un esfuerzo sincero para enmendar errores. Cambiar una mala impresión requiere tiempo, paciencia y acciones correctas que contradigan la percepción inicial.

AMERICANINO

Scanned with CamScanner

5. Sí, es necesario dar una buena primera impresión con los clientes. La primera interacción establece el tono para la relación comercial, generando confianza y profesionalismo. Una impresión positiva puede aumentar las posibilidades de cerrar un trato, crear lealtad a largo plazo y ser diferentes de la competencia.

AMERICANINO

Scanned with CamScanner