

COMUNICACION PERSUASIVA

20
HORAS

DESCRIPCIÓN

La comunicación es esencial en cualquier actividad humana. Por eso, seguramente, la capacidad de comunicación persuasiva, para influir sobre los demás (los clientes, el personal, los demás miembros del equipo, el público, etc.) es una de las características más buscadas en un profesional actualmente.

Este curso especializado en Comunicación Persuasiva está concebido para brindar al participante los conocimientos, las técnicas y las herramientas necesarias para poder influir con efectividad sobre los demás, en cualquier que sea el ámbito de aplicación.

El curso incluye numerosos vídeos de rol play que permiten visualizar situaciones prácticas en las que se analizan las claves de las conductas adecuadas y aquellas que no lo son para la eficacia persuasiva.

OBJETIVOS

- Comprender en qué consiste la comunicación y cuáles son los elementos clave de su eficacia persuasiva. - Desarrollar habilidades de comunicación persuasiva en la relación con los demás, cualquiera que sea el ámbito de dicha relación. - Entender las leyes fundamentales que gobiernan nuestra comunicación, y cómo utilizarlas en la práctica para la eficacia persuasiva. - Dominar las claves del lenguaje no verbal. - Perder el miedo escénico ante el auditorio. - Utilizar el lenguaje verbal y no verbal para persuadir en cualquier situación. - Aprender a planificar y exponer una presentación de éxito. - Desarrollar las habilidades para optimizar la comunicación con los demás miembros del equipo. - Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos. - Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas. - Comprender y aplicar el arte y la ciencia de solucionar problemas de manera conjunta entre las partes negociadoras. - Aprender a utilizar los elementos clave que permiten ganar un debate o discusión pública.

CONTENIDOS

Comunicación e influencia -La credibilidad: elemento clave de persuasión-Algunas formas de ganar credibilidad -El papel de las emociones en la comunicación persuasiva. -El efecto persuasivo de la repetición -Los esquemas mentales y la persuasión -Cambiar los esquemas mentales para conseguir la persuasión-La forma de como tomamos nuestras decisiones -La persuasión y el principio de la reciprocidad -La persuasión y el principio de la simpatía y la similitud-La cordialidad y la simpatía -La importancia de una imagen atractiva en la comunicación persuasiva-La comunicación persuasiva y el principio de consenso social-Contagio social e influencia interpersonal -La comunicación persuasiva y el principio de la escasez-La comunicación persuasiva y el principio de la coherencia-Las expectativas y el principio de la voluntariedad-La comunicación no verbal -Cómo ganar un debate público -La Comunicación de Crisis