



Comunicación Persuasiva

 Duración: 20.00 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 PERSUASIVA

UNIDAD 1.- COMUNICACIÓN, INFLUENCIA Y CREDIBILIDAD

- COMUNICACIÓN E INFLUENCIA
 - En qué consiste la comunicación
 - La comunicación y la influencia
 - Actividad Role play: Comunicación Persuasiva
- LA CREDIBILIDAD - ELEMENTO CLAVE

- Importancia del factor credibilidad
- I.- Ganar credibilidad
- II.- Ganar credibilidad
- **ALGUNAS FORMAS DE GANAR CREDIBILIDAD**
- Reconocer una debilidad para ganar credibilidad
- I.- La credibilidad de los expertos
- II.- La credibilidad de los expertos
- Actividad Role play: Claves de la Comunicación
- Actividad Blog: Personaje Público
- **TEST**

UNIDAD 2.- PERSUASIÓN, EMOCIONES, REPETICIÓN Y ESQUEMAS MENTALES

- **EL PAPEL DE LAS EMOCIONES EN LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA**
- I.- Papel de las emociones en la comunicación persuasiva
- II.- Papel de las emociones en la comunicación persuasiva
- Persuasión y emociones negativas
- Actividad Blog: Publicidad de una marca de Prestigio
- Actividad Role play: El factor emocional en la comunicación interna
- **EL EFECTO PERSUASIVO DE LA REPETICIÓN**
- I.- Cómo afecta la repetición del mensaje al efecto persuasivo
- II.- Cómo afecta la repetición del mensaje al efecto persuasivo

- LOS ESQUEMAS MENTALES Y LA PERSUASIÓN
- I.- Esquemas y actitudes mentales: Cómo condicionan la receptividad al mensaje
- II.- Esquemas y actitudes mentales: Cómo condicionan la receptividad al mensaje
- Nuestras actitudes mentales
- I.- Los esquemas y actitudes mentales
- II.- Los esquemas y actitudes mentales
- CAMBIAR LOS ESQUEMAS MENTALES PARA CONSEGUIR LA PERSUASIÓN
- Cambiar los esquemas y actitudes mentales
- Actividad Blog: Esquemas mentales
- LA FORMA DE CÓMO TOMAMOS NUESTRAS DECISIONES
- I.- Derivaciones prácticas para la comunicación persuasiva
- II.- Derivaciones prácticas para la comunicación persuasiva
- I.- La forma -sistémica o heurística- como tomamos decisiones
- II.- La forma -sistémica o heurística- como tomamos decisiones
- TEST

UNIDAD 3.- PERSUASIÓN Y PRINCIPIOS HEURÍSTICOS I

- LA PERSUASIÓN Y EL PRINCIPIO DE LA RECIPROCIDAD
- Principio de la reciprocidad
- LA PERSUASIÓN Y EL PRINCIPIO DE LA SIMPATÍA Y LA SIMILITUD
- Principio de la simpatía

- I.- Principio de la simpatía - La similitud
- II.- Principio de la simpatía - La similitud
- LA CORDIALIDAD Y LA SIMPATÍA
- Principio de la simpatía - La cordialidad y afición
- Principio de la simpatía enunciados por Dale Carnegie
- Principio de la simpatía - La reciprocidad en el aprecio
- Actividad Role play: Principios de comunicación persuasiva aplicada en la relación con los clientes
- LA IMPORTANCIA DE UNA IMAGEN ATRACTIVA EN LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA
- I.- Principio de la simpatía: imagen atractiva
- II.- Principio de la simpatía: imagen atractiva
- Actividad Blog: Principio de la simpatía y la atracción
- TEST

UNIDAD 4.- PERSUASIÓN Y PRINCIPIOS HEURÍSTICOS II

- LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA Y EL PRINCIPIO DE CONSENSO SOCIAL
- I.- El principio del consenso social
- II.- El principio del consenso social
- III.- El principio del consenso social
- El uso incorrecto del principio del consenso social
- Actividad Blog: Principio del Consenso Social

- CONTAGIO SOCIAL E INFLUENCIA INTERPERSONAL
- El principio del consenso social: Influencia y modas
- Actividad Role play: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo
- LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA Y EL PRINCIPIO DE LA ESCASEZ
- I.- Principio de la escasez
- II.- Principio de la escasez
- III.- Principio de la escasez
- LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA Y EL PRINCIPIO DE LA COHERENCIA
- I.- Principio de la coherencia
- II.- Principio de la coherencia
- III.- Principio de la coherencia
- IV.- Principio de la coherencia
- V.- Principio de la coherencia
- Actividad Roleplay: Atajos de comunicación heurística
- Introducción
- Relaciona
- Actividad Role play: Atajos de comunicación heurística
- LAS EXPECTATIVAS Y EL PRINCIPIO DE LA VOLUNTARIEDAD
- Principio de la voluntariedad
- Actividad Blog: Materiales ecológicos

- TEST

UNIDAD 5.- PERSUASIÓN Y COMUNICACIÓN NO VERBAL

- LA COMUNICACIÓN NO VERBAL
 - I.- La comunicación no verbal
 - II.- La comunicación no verbal
 - La mirada
 - La congruencia vocal
 - Los gestos y posturas
 - La voz
 - La calidad de la voz
 - La Com. No Verbal como ventaja competitiva
 - Autocontrol
 - Combinación de gestos
 - Gesto de evaluación
 - Desconexión
 - Evaluación e interés
 - Evaluación decisiva
 - Actitud cerrada
 - Sinceridad
 - Tensión

- Tensión en estado de inferioridad
- Tensión en estado de agresión inminente
- Sujeción de manos en el saludo
- Gestos exagerados
- Gestos de poder
- Piernas cruzadas
- Pierna cruzada en horizontal
- Indiferencia
- Interés
- Descompromiso
- Desafío
- Inseguridad
- Enfrentamiento
- Colaboración
- Distanciamiento
- Actividad Role play: Comunicación no Verbal
- Actividad Role play- Comunicación No Verbal y estatus de dominación
- **CÓMO GANAR UN DEBATE PÚBLICO**
- Actividad - La marca de tu vida
- Actividad Role play: Cómo Ganar un Debate Público
- Actividad - La Comunicación de Crisis

- Caso Práctico - Comunicación Persuasiva
- Actividad Blog: Publicar tu obra
- TEST

TEST FINAL

DOCUMENTACIÓN