



Comunicación Persuasiva

 Duración: 8.00 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 roleplay 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
- Conocer la importancia de la influencia y los objetivos de la comunicación
- Aprender cómo funcionan la persuasión y las emociones, así como su relación con el storytelling
- Estudiar los marcos mentales y los recursos persuasivos
- Conocer los mecanismos heurísticos y sus principios para saber cuándo y cómo aplicarlos

Contenidos

UNIDAD 1.- La influencia

- Los objetivos de la comunicación
-
- El marco general de la influencia

-
Credibilidad

-
La repetición

UNIDAD 2.- Persuasión y emociones

-
El beso de buenas noches (un ejemplo de storytelling)

-
Storytelling

-
Ejemplos de cómo aplicar el storytelling

-
Los Mercaderes

UNIDAD 3.- Marcos mentales

-
Los Vigilantes de la Cripta (Framing)

-
La importancia de las preguntas

-
El Conde Cruel (indagación inteligente)

-
El Faro de Bersaura - Preguntas Motivacionales

UNIDAD 4.- Los mecanismos heurísticos

-
Principio de la Simpatía

-
Principio de la Similitud

-
Principio de la Amigabilidad

-
Imagen personal atractiva

-
El carisma

-
Principio del consenso social

-
Principio de la reciprocidad

-
Principio del contraste

-
Principio de la coherencia

-
Las expectativas

-
Principio de la escasez

-
Ejemplos de aplicación de los principios heurísticos