FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Persuasión
Duración: 25h
Modalidad: Online

Objetivo

- Conocer el concepto de persuasión y para qué sirve.
- Conocer cómo funciona la relación entre “Emisor”, “Receptor” y “Mensaje” para que ocurra la persuasión.
- Conocer las diferencias entre persuasión y manipulación.
- Saber cómo funciona la persuasión.
- Conocer los 6 principios universales para la influencia social.
- Saber cómo influye el liderazgo en la persuasión.
- Conocer el carisma como herramienta para persuadir
- Conocer la historia y enseñanzas de Dale Carnegie sobre la influencia en las personas.
- Saber utilizar el lenguaje positivo para influir.
- Conocer la técnica de PNL (Programación NeuroLingüístia y cómo funciona en la persuasión.

- Conocer el funcionamiento de la persuasión para ayudar a huir de lo que no se desea.
- Conocer el funcionamiento y las técnicas del lenguaje corporal para vender.
- Conocer cómo funciona la energía que desprendemos y cómo podemos modificarla a nuestro favor.
- Conocer el efecto que causa en las personas la sensación de éxito y cómo podemos usarlo a nuestro favor.
- Conocer herramientas variadas que ayudarán al alumno a utilizar diferentes técnicas de persuasión dependiendo de las circunstancias y el entorno.

Contenido

UD1. ¿Qué es la persuasión?

1.1. ¿Para qué sirve la persuasión?

1.2. Elementos necesarios para la persuasión

1.2.1. Emisor

1.2.2. Receptor

1.2.3. Mensaje

1.3. Persuasión vs manipulación

1.3.1. Sócrates: Un maestro persuasivo

UD2. ¿Cómo funciona la persuasión?

2.1. Los seis principios universales para la influencia social

2.1.1. La reciprocidad

2.1.2. La autoridad

2.1.3. Compromiso o coherencia

2.1.4. Escasez

2.1.5. Simpatía

2.1.6. Aprobación social

2.2. Liderazgo e influencia

2.3. La proactividad

2.3.1. Inspirar a los demás para influir

2.3.2. El liderazgo en el trabajo

UD3. Técnicas de persuasión

3.1. El carisma

3.2. Dale Carnegie

3.2.1. Técnicas básicas para tratar con los demás.

3.3. El lenguaje en positivo

3.4. PNL

3.5. Persuasión para ayudar a alguien a huir de lo que no desea.

UD4. La persuasión en las ventas

4.1. La relevancia del lenguaje corporal

4.1.1. El contacto visual

4.1.2. Tener una postura física firme y abierta

4.1.3. Evita cruzar los brazos

4.1.4. Hablar abriendo los brazos y manos sin que quede exagerado

4.1.5. Sonreir

4.1.6. Hacer gestos de entusiasmo

4.1.7. Aumentar la velocidad cuando hablamos

4.1.8. Utilizar los silencios de manera estratégica

4.1.9. Asentir cuando escuchamos

4.1.10. Acercarnos físicamente, pero no demasiado

4.1.11. Evitar el sentimiento de superioridad

4.1.12. Evitar el sentimiento de autocompasión

4.1.13. Evitar sobreactuar el entusiasmo

4.1.14. Hablar con el corazón

4.2. La energía que desprendemos

4.3. La sensación de éxito

UD5. Herramientas

5.1. El rapport

5.2. Técnica de la palmada en el hombro

5.3. Afirmaciones rotundas, positivas y con cierto tono imperativo.

5.4. Repetir lo que la otra persona dice

5.5. El poder de la nota escrita a mano

5.6. La técnica del misterio

5.7. Contar historias de éxito

5.8. Imitar a quien persuade muy bien

5.9. Contar historias o Storytelling

5.10. Pasado, presente y futuro