

La Comunicación y el Lenguaje no Verbal para el éxito de la Venta

Duración: 16 horas.

Modalidad: online

En este curso estudiaremos los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y veremos las herramientas para prepararnos personalmente para afrontar con éxito el desarrollo de la actividad comercial, y específicamente de la entrevista comercial. 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

- **1. La Comunicación y el Lenguaje no Verbal para el Éxito de la Venta (Comercio)**
 - title="Ver contenido La Comunicación y el Lenguaje no Verbal para el Éxito de la Venta (Comercio)

- title="Ver contenido 1.- El proceso de la venta y la comunicación
- title="Ver contenido 2.- Estructura de la comunicación
- title="Ver contenido 3.- Preparación de la venta
- title="Ver contenido 4.- La venta
- title="Ver contenido 5.- La comunicación no verbal
- title="Ver contenido 6.- La mirada
- title="Ver contenido 7.- Los gestos y posturas
- title="Ver contenido 8.- La voz
- title="Ver contenido 9.- Comunicación verbal: la primera impresión
- title="Ver contenido 10.- Recomendaciones para la presentación
- title="Ver contenido 11.- La detección de necesidades
- title="Ver contenido 12.- Las preguntas
- title="Ver contenido 13.- La escucha activa
- title="Ver contenido 14.- Actividad Roleplay "La Escucha Activa"
- title="Ver contenido 15.- La empatía
- title="Ver contenido 16.- Sintonía emocional
- title="Ver contenido 17.- Habilidades como emisores
- title="Ver contenido 18.- Habilidades como receptores
- title="Ver contenido 19.- Barreras en la comunicación
- title="Ver contenido 20.- Actividad Roleplay
- title="Ver contenido 21.- Documentación
- **2. Test Final**
 - Test Final
- **3. Comunicación e influencia**
 - Comunicación e influencia
 - En qué consiste la comunicación
 - La comunicación y la influencia
- **4. La credibilidad: Elemento clave**

- La credibilidad: Elemento clave
- Importancia del factor credibilidad
- I.- Ganar credibilidad
- II.- Ganar credibilidad
- **5. Algunas formas de 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 Rolplay: Claves de la Comunicación
- **6. El papel de las emociones en la comunicación persuasiva**
 - 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 Rolplay: El factor emocional en la comunicación interna
- **7. El efecto persuasivo de la repetición**
 - 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
- **8. Los esquemas mentales y la persuasión**
 - 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
- **9. Cambiar los esquemas mentales para conseguir la persuasión**
 - Cambiar los esquemas mentales para conseguir la persuasión

- Cambiar los esquemas y actitudes mentales
- **10. La forma de como tomamos nuestras decisiones**
 - La forma de como 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
- **11. La persuasión y el principio de la reciprocidad**
 - La persuasión y el principio de la reciprocidad
 - Principio de la reciprocidad
- **12. La persuasión y el principio de la simpatía y la similitud**
 - 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
- **13. La cordialidad y la simpatía**
 - La cordialidad y la simpatía
 - Principio de la simpatía – La cordialidad y aficción
 - Principio de la simpatía enunciados por Dale Carnegie
 - Principio de la simpatía – La reciprocidad en el aprecio
 - Actividad Rolplay: Principios de comunicación persuasiva aplicada en la relación con los clientes
- **14. La importancia de una imagen atractiva en la comunicación persuasiva**
 - La importancia de una imagen atractiva en la comunicación persuasiva
 - I.- Principio de la simpatía: imagen atractiva
 - II.- Principio de la simpatía: imagen atractiva
- **15. La comunicación persuasiva y el principio de consenso social**
 - 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
- **16. Contagio social e influencia interpersonal**
 - Contagio social e influencia interpersonal
 - El principio del consenso social: Influencia y modas
 - Actividad Rolplay: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo
- **17. La comunicación persuasiva y el principio de la escasez**
 - La comunicación persuasiva y el principio de la escasez
 - I.- Principio de la escasez
 - II.- Principio de la escasez
 - III.- Principio de la escasez
- **18. La comunicación persuasiva y el principio de la coherencia**
 - 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
 - Introduccion
 - Relaciona
- **19. Las expectativas y el principio de la voluntariedad**
 - Las expectativas y el principio de la voluntariedad
 - Principio de la voluntariedad
- **20. La comunicación no verbal**
 - La comunicación no verbal
 - I.- La comunicación no verbal
 - II.- La comunicación no verbal
 - La mirada

- La congruencia vocal
- La voz
- La calidad de la voz
- 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 Rolplay: Comunicación no Verbal
- Actividad Rolplay- Comunicación No Verbal y estatus de dominación
- **21. Cómo ganar un debate público**
 - Cómo ganar un debate público
 - Actividad Rolplay: Cómo Ganar un Debate Público
- **22. Actividades y Test Final**
 - Actividades y Test Final
 - Actividad – La Comunicación de Crisis
 - Caso Práctico – Comunicación Persuasiva
- **23. Test final**
 - Test final
- **24. Documentación**
 - Documentación