Educate
formación e-learning

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)

Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

Comunicación Persuasiva

Duración: 62 horas.

Modalidad: online

- 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. Comunicación e influencia**
  - Comunicación e influencia
  - En qué consiste la comunicación
  - La comunicación y la influencia
- **2. La credibilidad: Elemento clave**
  - La credibilidad: Elemento clave
  - Importancia del factor credibilidad
  - I.- Ganar credibilidad
  - II.- Ganar credibilidad

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- **3. 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
- **4. 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
- **5. 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
- **6. 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
- **7. Cambiar los esquemas mentales para conseguir la persuasión**
  - Cambiar los esquemas mentales para conseguir la persuasión
  - Cambiar los esquemas y actitudes mentales
- **8. La forma de como tomamos nuestras decisiones**
  - La forma de como tomamos nuestras decisiones
  - I.- Derivaciones prácticas para la comunicación persuasiva

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- 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

- **9. La persuasión y el principio de la reciprocidad**
  - La persuasión y el principio de la reciprocidad
  - Principio de la reciprocidad
- **10. 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
- **11. 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 reprocidad en el aprecio
  - Actividad Rolplay: Principios de comunicación persuasiva aplicada en la relación con los clientes
- **12. 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
- **13. 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
- **14. Contagio social e influencia interpersonal**

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Contagio social e influencia interpersonal
- El principio del consenso social: Influencia y modas
- Actividad Rolplay: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo

- **15. 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
- **16. 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
  - La comunicación persuasiva y el principio de coherencia
  - Introduccion
  - Relaciona
- **17. Las expectativas y el principio de la voluntariedad**
  - Las expectativas y el principio de la voluntariedad
  - Principio de la voluntariedad
- **18. 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

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- 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
- Sujección 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

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- **19. Cómo ganar un debate público**
  - Cómo ganar un debate público
  - Actividad Rolplay: Cómo Ganar un Debate Público
- **20. Actividades y Test Final**
  - Actividades y Test Final
  - Actividad – La Comunicación de Crisis
  - Caso Práctico – Comunicación Persuasiva
- **21. Test final**
  - Documentación
  - Test de evaluación final