

Persuasión

MODALIDAD Teleformación

DURACIÓN 25 H

OBJETIVOS

- 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 Neurolingüística 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.

CONTENIDOS

UDI. ¿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. Sonreír.
- 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.