

criteria

Comunicación persuasiva



Área: HABILIDADES

Duración: 10h

Metodología: online

Objetivos

Aprender y entrenar habilidades y estrategias de comunicación persuasiva para dominar la capacidad de influir en el pensamiento o comportamiento de en otras personas, utilizando una argumentación fuerte, atractiva y motivada.

Contenidos y estructura del curso

1. Introducción

2.1. Sapiens

2. ¿Qué es persuadir?

2.1. Persuasión

2.2. Elementos

2.3. Proceso

3. Equipo ganador

3.1. Ethos

3.2. Pathos

3.3. Logos

4. Anclajes para persuadir

4.1. Sesgos

4.2. Principios

4.3. Reciprocidad

4.4. Compromiso

4.5. Prueba social

4.6. Autoridad

4.7. Escasez

4.8. Gusto

5. Herramientas para persuadir

5.1. Storytelling

5.2. Preguntas retóricas

5.3. Juego emocional

5.4. Suspense

6. Profundiza

6.1. Referencias

6.2. Expertos

7. Conclusión

7.1. Recuerda

7.2. Continúa por...

Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, videos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se

logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

