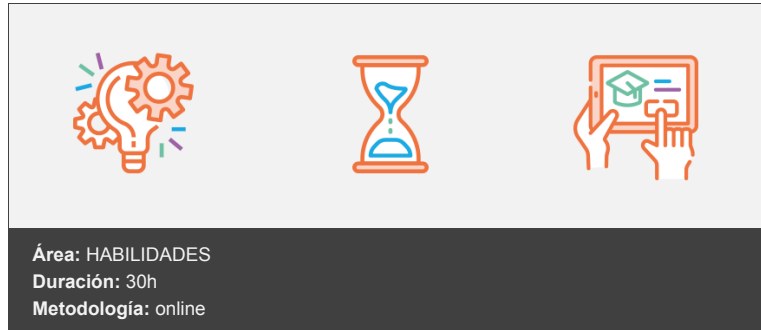


## HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN



### 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

#### Parte 1. Hablar en público y hacer presentaciones

1. Introducción
2. Plano físico
3. Plano cognitivo
4. Plano social y emocional
5. Presentaciones únicas
6. Profundiza

#### Parte 2. Comunicación persuasiva

1. Introducción
2. ¿Qué es persuadir?
3. Equipo ganador
4. Anclajes para persuadir
5. Herramientas para persuadir
6. Profundiza

#### Parte 3. Negociación y resolución de conflictos

1. Introducción
2. ¿en qué consiste?
3. Proceso de negociación
4. Tipos de negociación 5.estrategias de negociación
5. Profundiza

## Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, 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

