

Comunicacion persuasiva

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Aprender las tecnicas fundamentales de la comunicacion persuasiva, como la construccion de argumentos solidos y el uso de la emocion y la logica
- Identificar los factores que influyen en la persuasion, como la relacion entre el emisor y el receptor, el contexto y las expectativas
- Aplicar estrategias de persuasion en diferentes situaciones de comunicacion, como la negociacion, el liderazgo y la publicidad
- Mejorar la capacidad de persuasion en la negociacion y el liderazgo mediante la comprension de la psicologia detras de la toma de decisiones
- Desarrollar habilidades para crear mensajes persuasivos efectivos en diversos medios, incluyendo el discurso, el escrito y el audiovisual
- Aumentar la efectividad en la persuasion a traves de la practica y la retroalimentacion

CONTENIDOS

UNIDAD 1.- La influencia

Los objetivos de la comunicacion
El marco general de la influencia
Credibilidad
La repeticion

UNIDAD 2.- Persuasion y emociones

El beso de buenas noches (un ejemplo de storytelling)
Storytelling
Ejemplos de como aplicar el storytelling
Los Mercaderes

UNIDAD 3.- Marcos mentales

Los Vigilantes de la Cripta (Framing)
La importancia de las preguntas

El Conde Cruel (indagacion inteligente)

El Faro de Bersaura - Preguntas Motivacionales

UNIDAD 4.- Los mecanismos heurísticos

Principio de la Simpatia

Principio de la Similitud

Principio de la Amigabilidad

Imagen personal atractiva

El carisma

Principio del consenso social

Principio de la reciprocidad

Principio del contraste

Principio de la coherencia

Las expectativas

Principio de la escasez

Ejemplos de aplicacion de los principios heurísticos