

Persuasión

Modalidad: curso e-Learning Duración: 25 horas

Categorías: Habilidades

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

UD1. ¿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