

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Entender el concepto de persuasión y saber cómo influye el liderazgo en esta.
- Conocer los 6 principios universales para la influencia social.
- Conocer el funcionamiento y las técnicas del lenguaje corporal para vender.
- Conocer el efecto que causa en las personas la sensación de éxito y cómo podemos usarlo a nuestro favor.
- Conocer las principales herramientas de persuasión.

CONTENIDOS

UD1.¿Qué es la persuasión? 1. Introducción 2. ¿Para qué sirve la persuasión? 3. Elementos necesarios para la persuasión 3.1. Emisor 3.2. Receptor 4. Persuasión vs manipulación 4.1. Sócrates: un maestro persuasivo 5. Técnicas de marketing político 6. El show político 7. Marketing político ¿Manipulación? UD2.Cómo funciona la persuasión 1. Los seis principios universales para la influencia social 1.1. La reciprocidad. 1.2. La autoridad. 1.3. Compromiso o coherencia. 1.4. Escasez. 1.5. Simpatía. 1.6. Aprobación social. 2. Liderazgo e influencia. 3. La proactividad. 3.1. Inspirar a los demás para influir. 3.2. El liderazgo en el trabajo. UD3.Técnicas de persuasión 1. El carisma 2. Dale Carnegie 2.1. Técnicas básicas para tratar con los demás 3. El lenguaje en positivo 4. PNL 5. Persuasión para ayudar a alguien a huir de lo que sea UD4.La imagen pública 1. ¿Qué es la imagen pública? 2. Asesoría de imagen 3. ¿Personaje público como líder? 4. Elementos para construir la imagen del líder 4.1. El rostro 4.2. El lenguaje verbal 4.3. El lenguaje no verbal 5. Imagen y comunicación 6. Auditoría de imagen y comunicación UD5.Herramientas de persuasión 1. El rapport 2. Técnica de la palmada en el hombro 3. Afirmaciones rotundas, positivas y con cierto tono imperativo 4. Repetir lo que la otra persona dice 5. El poder de la nota escrita a mano 6. La técnica del misterio 7. Contar historias de éxito 8. Imitar a quien persuade muy bien 9. Contar historias o Storytelling 10. Pasado, presente y futuro

