

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Aprender las técnicas fundamentales de la comunicación persuasiva, como la construcción de argumentos sólidos y el uso de la emoción y la lógica
- Identificar los factores que influyen en la persuasión, como la relación entre el emisor y el receptor, el contexto y las expectativas
- Aplicar estrategias de persuasión en diferentes situaciones de comunicación, como la negociación, el liderazgo y la publicidad
- Mejorar la capacidad de persuasión en la negociación y el liderazgo mediante la comprensión de la psicología detrás 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 persuasión a través de la práctica y la retroalimentación

CONTENIDOS

UNIDAD 1.- La influencia

- Los objetivos de la comunicación
- El marco general de la influencia
- Credibilidad
- La repetición

UNIDAD 2.- Persuasión y emociones

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

UNIDAD 3.- Marcos mentales

- Los Vigilantes de la Cripta (Framing)
- La importancia de las preguntas
- El Conde Cruel (indagación inteligente)
- El Faro de Bersaura - Preguntas Motivacionales

UNIDAD 4.- Los mecanismos heurísticos

- Principio de la Simpatía
- 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 | www.criteria.es | info@criteria.es | MAD: 91 571 21 39 | BCN: 93 265 26 77

