

PERSUASIÓN E INFLUENCIA EN LA COMUNICACIÓN



Presentación

¿Podemos comunicar de manera eficaz? ¿Desde la comunicación eficaz podemos persuadir e influir a los demás?. Desde luego que sí para ambas preguntas. Desde luego hay personas que tienen una tendencia natural como buenos comunicadores. Pero no todo está en los genes, podemos aprender a ser muy buenos comunicadores desde la iniciativa, esfuerzo y aprendizaje.

A través de esta formación, el participante puede llegar a ser un comunicador eficaz, capaz de ejercer influencia en los otros.

¿Cómo podemos llegar a ser comunicadores eficaces? Desde la iniciativa y proactividad hacia el desarrollo efectivo de esta habilidad. Y también adquiriendo los conocimientos y herramientas necesarias.

Este curso te facilita, de manera amena, práctica, participativa y pedagógica, todos los conocimientos y herramientas para capacitarte como un comunicador eficaz e influyente. Además, el mismo, se fundamenta en una metodología por descubrimiento, dónde el participante se convierte en el protagonista y aprende de una manera activa, mediante la aplicación de una pedagogía útil y variada.

Trabajaremos juntos los elementos clave de la buena comunicación, así como las técnicas más eficaces de persuasión e influencia

La suma e integración de estos tres elementos nos permitirá comunicar bien con nuestro entorno, de comunicar con éxito con los demás

Dirigido a

- Profesionales que deben gestionar personas en su entorno profesional: Equipos intradepartamentales e interdepartamentales
- Directivos, mandos intermedios y profesionales que necesiten adquirir técnicas de comunicación, mediante los cuales, y desde su integración, poder gestionar a sus equipos de manera eficaz con resultados positivos

Objetivos

- Conocer los elementos esenciales de la comunicación para garantizar una buena conexión con el interlocutor y poder persuadir desde la influencia
- Saber diferenciar influencia y persuasión, siendo dos conceptos inseparables dentro de la comunicación que deja “huella”.
- Trabajar los elementos fundamentales de la influencia, conociendo sus técnicas
- Trabajar los elementos fundamentales de la persuasión, conociendo sus técnicas y principios

Modalidad

Presencial a través de AULA VIRTUAL

- Duración: **9 horas**
- Curso eminentemente práctico
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae

1. LA COMUNICACIÓN

- a. Mi capacidad de comunicación
- b. Cómo comunico actualmente
- c. El BDS de la comunicación eficaz
- d. Los elementos clave de la comunicación
- e. Las barreras de comunicación
- f. ¿Para qué comunicamos?: Finalidad
- g. El ABC de la comunicación eficaz
- h. La escucha activa
- i. La empatía
- j. La asertividad
- k. La argumentación**
- l. Las falacias en comunicación

2. LA PERSUASIÓN

- a. Significado de persuasión
- b. Persuasión vs manipulación
- c. Las 27 técnicas de persuasión
- d. Los consejos básicos de Chris St. Hilarie
- e. Los 6 principios de la comunicación persuasiva
- f. El espejo persuasivo

3. LA INFLUENCIA

- a. Que significa influir con éxito
- b. Estilos y maneras de influir
- c. Reglas de oro para influir bien a los demás
- d. Que no hay que hacer en influencia
- e. Técnicas de influencia: El Rapport

4. LA ACCIÓN

- a. Síntesis de comunicación: Ideas, recomendaciones
- b. Plan de acción individual

MANUEL MARTINEZ MORALES

Gestor y Formador Experto en la capacitación y desarrollo de habilidades. Dilatada trayectoria profesional como Consultor Senior de Recursos Humanos: Gestión de recursos, diseño de cursos, desarrollo de proyectos de diversa índole etc.

Su experiencia profesional se ha centrado en el mundo de los Recursos Humanos, especializándose en formación y desarrollo en entornos multinacionales, asumiendo puestos como Director de Formación en grandes empresas

Es Licenciado en Psicología por la UAM. Diplomado en Psicología Industrial por la UCM. Experto en Coaching e Inteligencia Emocional por la Escuela Superior Create Coaching de Madrid. Coach Profesional Certificado CPC. Colegiado 10395 por Asesco y Colegiado del COP. M-26486.



CONSULTAR PRESUPUESTO