



PRESENTACIÓN

A menudo queremos, o necesitamos, persuadir a alguien de algo. El problema es que intentar convencer sobre nuestras ideas o propuestas no es tarea sencilla.

La comunicación es el pilar fundamental de las relaciones humanas, una mala comunicación, tanto verbal como escrita, puede generar un gran problema en los entornos laborales. Por ello, realizar una comunicación eficaz y empática, es siempre la solución.

Las habilidades innatas son una gran ayuda pero la preparación en comunicación persuasiva es la clave del éxito.

Mejorar las habilidades comunicativas tiene un impacto positivo tanto en lo profesional como en lo personal. La comunicación existe en cada detalle de la vida y es una herramienta de gestión. La comunicación lo es todo: lo que decimos y lo que no decimos.

OBJETIVOS

- Aprender a persuadir sutilmente al interlocutor sobre nuestros argumentos, ideas, puntos de vista, etc.
- Establecer la actitud mental idónea y eliminar creencias auto-limitantes antes de las exposiciones, reuniones importantes o ventas.
- Aprender practicando consejos eficaces sobre comunicación no verbal, y aprender a utilizar nuestro cuerpo como herramienta amplificadora del mensaje.
- Centrar el entrenamiento en situaciones reales de los asistentes para conseguir identificar perfectamente el lenguaje del interlocutor durante la conversación, y poner en valor la utilidad de la formación recibida.

DIRIGIDO A

- Personal orientado a la venta, negociaciones, atención al/la cliente, post venta, gestión de personas, etc.
- Responsables de negocio, cargos directivos, responsables de equipos y todas las personas que quieran aprender a “guiar” las conversaciones para lograr cerrar acuerdos o persuadir a otras sobre sus ideas o argumentos.

CONTENIDOS

- 1. Fundamentos de la comunicación persuasiva**
 - a. Comunicación asertiva
 - b. Influencia y persuasión
 - c. Diferencia entre manipulación y persuasión
 - d. Elementos clave: ethos, pathos y logos
 - e. La psicología de la persuasión.
 - f. Consejos para conectar con el interlocutor
 - g. Dinámicas para practicar
- 2. Técnicas de comunicación efectiva**
 - a. La estructura del mensaje persuasivo.
 - b. El poder de las palabras
 - c. Recursos de marketing para persuadir. Preguntas y afirmaciones con impacto
 - d. Uso de la voz y el lenguaje corporal
 - e. Storytelling
 - f. Roleplay
- 3. Adaptación a la audiencia y gestión de objeciones**
 - a. Conociendo a tu audiencia o interlocutores
 - b. Gestionar las objeciones y la negatividad
 - c. La conexión emocional
- 4. Aplicación práctica**
 - a. Preparación de un mensaje persuasivo, exposición y feedback posterior.

MODALIDAD Y DURACIÓN

**AULA VIRTUAL -
8 horas de duración**

- Curso eminentemente práctico
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

FECHAS

**2, 4, 9 y 11 de junio de
15 a 17h de 2025**

EL TUTOR

David Quesada

- Licenciado en Administración y Dirección de empresas. Universidad de Barcelona.
- Máster en Responsabilidad Social Corporativa. Bureau Veritas – Universidad Camilo José Cela.
- Máster en Coaching por Valores para la comunicación en equipos.
- Más de 25 años de experiencia dirigiendo equipos.
- Consultor-Coach en habilidades directivas, de comunicación en entorno profesional, desarrollo personal y del talento.
- Conferenciante de impacto emocional.

Superó el miedo escénico y ahora ayuda a otras personas a conseguirlo, a la vez que a dominar la técnica del arte de hablar en público.

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **200 €/participante**
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.

