



DESARROLLO DE DIRECTIVOS

Nombre del curso

Curso de TÉCNICAS Y PRINCIPIOS DE PERSUASIÓN

Objetivos

- Comprender el proceso de persuasión para poderlo gestionar con más intención.
- Reconocer técnicas de persuasión cuando son aplicadas hacia uno mismo. Y conocer cómo usarlas hacia otros.
- Aumentar la calidad persuasiva de los mensajes de influencia.

Metodología

Presencial

Duración

16 horas.

Temario:

1. **Introducción a la persuasión.**
 - a. Los orígenes.
 - b. La función de la persuasión.
 - c.
2. **Influencia , persuasión y cambio de actitudes.**
3. **Las variables del proceso persuasivo.**
 - a. Qué hace persuasivo al emisor de un mensaje.
 - b. Que hace persuasivo al mensaje.
 - c. Qué hace que un receptor sea susceptible de ser persuadido.
 - d. Que variables del contexto actúan.
4. **Armas de influencia automática.**
5. **¿Qué saben las neuronas de persuasión?**
6. **La persuasión desde la Programación Neurolingüística (PNL)**
 - a. La mente en la persuasión.
 - b. Calibración.
 - c. Sintonización.
 - d. El manejo de la palabra.
7. **Persuasión aplicada: ¿En qué momentos debo ser persuasivo? ¿Qué puedo usar para aumentar la influencia?**