

AF | 20106

Formato: Programado | A medida

Comunicación persuasiva

DIRIGIDO A

Cualquier profesional que quiera desarrollar su capacidad de comunicación, sus dotes de persuasión y su capacidad para influir en los demás. Especialmente, está dirigido a aquellas personas que se dediquen o quieran dedicarse al mundo comercial, tengan que realizar presentaciones, realicen reuniones de equipo o con clientes o necesiten convencer a otras personas en otros ámbitos. También se recomienda a todas las personas que quieran conocer los aspectos esenciales de la persuasión, para ampliar sus conocimientos sobre la competencia o porque quieran dar un salto cualitativo en su carrera profesional.



Duración

8 horas



Modalidad

Presencial

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos necesarios para ser un buen comunicador.
- Diseñar tus propias conferencias o reuniones.
- Vencer el miedo escénico.
- Llegar a conectar efectivamente con la audiencia.
- Facilitar la práctica de los conocimientos.

CONTENIDOS

- La importancia de la comunicación persuasiva.
- Tu preparación. Conviértete en tu mejor versión.
- Tu cliente / audiencia. ¿Qué tienes que saber de ellos?
- Preparación de la sala y tu preparación.
- Un método para cualquier tipo de presentación.
- Los principios de influencia y persuasión.
- Patrones lingüísticos para cautivar el inconsciente de tu audiencia.
- Barreras a la comunicación.

Nota: Todos los contenidos podrán adaptarse y/o desarrollarse en función de las necesidades o solicitudes de la empresa y/o los alumnos participantes.