

# Curso Persuasión

## Objetivos

Conocer el concepto de persuasión y para qué sirve. Conocer cómo funciona la relación entre “Emisor”, “Receptor” y “Mensaje” para que ocurra la persuasión. Conocer las diferencias entre persuasión y manipulación. Saber cómo funciona la persuasión. Conocer los 6 principios universales para la influencia social. Saber cómo influye el liderazgo en la persuasión. Conocer el carisma como herramienta para persuadir. Conocer la historia y enseñanzas de Dale Carnegie sobre la influencia en las personas. Saber utilizar el lenguaje positivo para influir. Conocer la técnica de PNL (Programación NeuroLingüística y cómo funciona en la persuasión. Conocer el funcionamiento de la persuasión para ayudar a huir de lo que no se desea. Conocer el funcionamiento y las técnicas del lenguaje corporal para vender. Conocer cómo funciona la energía que desprendemos y cómo podemos modificarla a nuestro favor. Conocer el efecto que causa en las personas la sensación de éxito y cómo podemos usarlo a nuestro favor. Conocer herramientas variadas que ayudarán al alumno a utilizar diferentes técnicas de persuasión dependiendo de las circunstancias y el entorno.

## Contenidos

UD1. ¿Qué es la persuasión?

- 1.1. ¿Para qué sirve la persuasión?
- 1.2. Elementos necesarios para la persuasión
  - 1.2.1. Emisor
  - 1.2.2. Receptor
  - 1.2.3. Mensaje
- 1.3. Persuasión vs manipulación
  - 1.3.1. Sócrates: Un maestro persuasivo

UD2. ¿Cómo funciona la persuasión?

- 2.1. Los seis principios universales para la influencia social
  - 2.1.1. La reciprocidad
  - 2.1.2. La autoridad
  - 2.1.3. Compromiso o coherencia
  - 2.1.4. Escasez
  - 2.1.5. Simpatía
  - 2.1.6. Aprobación social
- 2.2. Liderazgo e influencia
- 2.3. La proactividad
  - 2.3.1. Inspirar a los demás para influir
  - 2.3.2. El liderazgo en el trabajo

UD3. Técnicas de persuasión

- 3.1. El carisma
- 3.2. Dale Carnegie
  - 3.2.1. Técnicas básicas para tratar con los demás.
- 3.3. El lenguaje en positivo
- 3.4. PNL
- 3.5. Persuasión para ayudar a alguien a huir de lo que no desea.

#### UD4. La persuasión en las ventas

##### 4.1. La relevancia del lenguaje corporal

###### 4.1.1. El contacto visual

###### 4.1.2. Tener una postura física firme y abierta

###### 4.1.3. Evita cruzar los brazos

###### 4.1.4. Hablar abriendo los brazos y manos sin que quede exagerado

###### 4.1.5. Sonreír

###### 4.1.6. Hacer gestos de entusiasmo

###### 4.1.7. Aumentar la velocidad cuando hablamos

###### 4.1.8. Utilizar los silencios de manera estratégica

###### 4.1.9. Asentir cuando escuchamos

###### 4.1.10. Acercarnos físicamente, pero no demasiado

###### 4.1.11. Evitar el sentimiento de superioridad

###### 4.1.12. Evitar el sentimiento de autocompasión

###### 4.1.13. Evitar sobreactuar el entusiasmo

###### 4.1.14. Hablar con el corazón

##### 4.2. La energía que desprendemos

##### 4.3. La sensación de éxito

#### UD5. Herramientas

##### 5.1. El rapport

##### 5.2. Técnica de la palmada en el hombro

##### 5.3. Afirmaciones rotundas, positivas y con cierto tono imperativo.

##### 5.4. Repetir lo que la otra persona dice

##### 5.5. El poder de la nota escrita a mano

##### 5.6. La técnica del misterio

##### 5.7. Contar historias de éxito

##### 5.8. Imitar a quien persuade muy bien

##### 5.9. Contar historias o Storytelling

##### 5.10. Pasado, presente y futuro