

Ficha del producto

Formación Comunicación persuasiva

Público objetivo	Esta formación va dirigida a las personas que quieran mejorar su habilidad a la hora de comunicar, para aumentar su capacidad de persuasión y conseguir que los demás los valoren de forma más positiva, para así aumentar las probabilidades de conseguir su sí, que acepten sus ideas o que implementen lo que les piden. Y hacerlo de forma ética.
Resumen del contenido	<p>Explicamos cuáles son los factores que nos predisponen a juzgar de forma positiva o negativa a alguien y a lo que nos dice.</p> <p>Explicamos cuáles son los 3 factores que facilitan que alguien haga aquello que a nosotros nos interesa, y cuáles son los 6 principios de la psicología del comportamiento que podemos utilizar, y cómo, para persuadir a los demás para que nos valoren de forma más positiva, cumplan sus compromisos y lleven a cabo los cambios que les pedimos.</p> <p>Analizamos y practicamos cuáles son los detalles de la comunicación que pueden facilitar que alguien haga lo que queremos que haga, o que haga lo contrario.</p>
Duración de la formación y metodologías	1 jornada entera (09.30 a 17.00). Incluye 1 role play, 6 ejercicios grupales y 2 de individuales.
Material incluido en la formación	<ul style="list-style-type: none">○ Guía del formador.○ <i>PowerPoint</i> de soporte.○ 1 <i>One pager</i> para los managers con el resumen de lo que pueden esperar ver en sus equipos una vez acabada la formación (y puedan hacer el seguimiento).○ 6 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales.○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes.○ 3 fichas de ejercicios para los participantes.