

OBJECTIUS

- Conèixer i aplicar tècniques de comunicació persuasiva per tal d'assegurar l'assumpció d'objectius de treball i produir un impacte determinat en les persones.
- Incrementar la seguretat i l'autoconfiança en situacions de negociació o coordinació.
- Conèixer els diferents recursos per a una bona expressió verbal, que sigui congruent amb una bona comunicació no verbal.
- Dominar el procés de transmissió d'informació. Incrementar l'empatia i la comprensió de les necessitats dels nostres interlocutors. Aconseguir perdre la por escènica davant de situacions que requereixen parlar o fer presentacions en públic, davant de grups o a equips. Reconèixer i autovalorar els dèficits comunicatius per afrontar-los i millorarlos. Guanyar impacte en les presentacions d'actes, ponències, reunions, negociacions col·lectives, etc

PROGRAMA

1. Concepte de persuasió i influència. Diferència entre persuadir i influir. Elements bàsics de la persuasió. Tipus de persuasió.
2. Preparació de la comunicació persuasiva. Disseny de l'argumentació. Els mapes mentals. Selecció de les eines de suport.
3. Seguretat i confiança en un mateix. Fixar l'objectiu de l'acció comunicativa. Planificar la presentació d'arguments. Conèixer el públic o els interlocutors. Tècniques d'activació i relaxació. Estils de pensament per comunicar i negociar.
4. Recursos verbals i no verbals. La veu. Les expressions. Els moviments.
5. Les emocions en la comunicació. Les sis emocions bàsiques. De la gestió emocional pròpia fins a la gestió emocional dels altres. Com fer una presentació emocionalment convincent.

DURADA: 20 Hores