

Técnicas de comunicación persuasiva

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

A distancia manual

Horas disponibles:

100 Hrs.

Código Sence:

1238049132

Objetivos Generales:

Aplicar técnicas de comunicación persuasiva en el entorno laboral

Descripción

El curso Técnicas de Comunicación Persuasiva se centra en desarrollar habilidades esenciales para influir efectivamente en los demás. Exploraremos principios de psicología social, estrategias retóricas, y cómo usar el lenguaje para mover, motivar y persuadir. Te enseñaremos cómo construir argumentos sólidos, emplear técnicas de narración convincentes y mejorar tu habilidad de comunicación no verbal. Este curso es ideal para profesionales que buscan potenciar su impacto y persuasión en cualquier contexto de comunicación

Contenidos

**Módulo 1 : Fundamentos de la comunicación persuasiva**

- Definición y objetivos de la comunicación persuasiva
- Elementos clave de la persuasión: audiencia, mensaje, emisor y contexto
- Teorías y modelos de la persuasión: teoría de la acción razonada, teoría de la probabilidad de elaboración, modelo de la respuesta cognitiva, entre otros

**Objetivos módulo 1**

Identificar los conceptos básicos de la comunicación de acuerdo a sus características

**Módulo 2 : Conocimiento de la audiencia**

- Segmentación de la audiencia: criterios demográficos, psicográficos y conductuales
- Identificación de las necesidades, deseos y motivaciones de la audiencia
- Análisis de las barreras y objeciones que pueden presentarse en la audiencia
- Estructura del mensaje persuasivo: introducción, desarrollo y conclusión
- Técnicas de persuasión: autoridad, reciprocidad, compromiso y coherencia, entre otras
- Lenguaje y estilo de comunicación: adaptación al público objetivo selección de palabras y tono adecuado.

**Objetivos módulo 2**

Identificar las técnicas de persuasión considerando las necesidades de la audiencia

**Módulo 3 : Diseño del mensaje persuasivo**

- Escucha activa: importancia de escuchar a la audiencia y retroalimentar el mensaje
- Habilidades de presentación: uso adecuado del cuerpo, voz y recursos audiovisuales
- Negociación y persuasión en el trabajo: técnicas para negociar y persuadir en situaciones laborales
- Comunicación persuasiva en medios digitales: estrategias de marketing digital, diseño y creación de contenido persuasivo para medios digitales, técnicas y herramientas para la comunicación persuasiva en redes sociales y plataformas digitales

**Objetivos módulo 3**

Aplicar técnicas de comunicación persuasiva considerando sus elementos en el contexto de trabajo

Técnicas de comunicación persuasiva



Módulo 4 : Habilidades de comunicación persuasiva

- Principios éticos en la comunicación persuasiva
- Responsabilidad social y ambiental en la persuasión
- Casos prácticos de comunicación persuasiva ética y no ética



Objetivos módulo 4

Aplicar los distintos principios en la comunicación persuasiva