# Descriptor oferta formativa

# Técnicas de comunicación persuasiva

## Resumen

**Modalidad de Enseñanza:**
A distancia manual

**Horas disponibles:**
100 Hrs.

**Código Sence:**
1238049132

**Dirigido a:**
Vendedores, ejecutivos comerciales, especialistas en atención al cliente, asistentes de marketing.

**Objetivos Generales:**
Aplicar técnicas de comunicación persuasiva en el entorno laboral

www.caphome.cl

## 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

# Descriptor oferta formativa

## 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