



Curso Online de **Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación** para ejecutivos y directivos

Metodologías prácticas para utilizar la persuasión y liderar negociaciones y equipos de trabajo.


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

 MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

Presentación

Situándonos en la Grecia antigua, cuna de la civilización occidental, le preguntaron a Gorgias, maestro de la persuasión, qué era, a lo que respondió: *“es un señor poderoso que tiene un hermoso pero invisible cuerpo, que puede detener el temor, expulsar el dolor, producir alegría y alimentar la vida”*.

Para que lo entendamos mejor.... la persuasión se logra a través de la influencia...la intención es que un sujeto modifique su forma de pensar o sus conductas, para lo que es necesario incidir en él a través de sus sentimientos o suministrándole cierta información que hasta el momento desconocía.

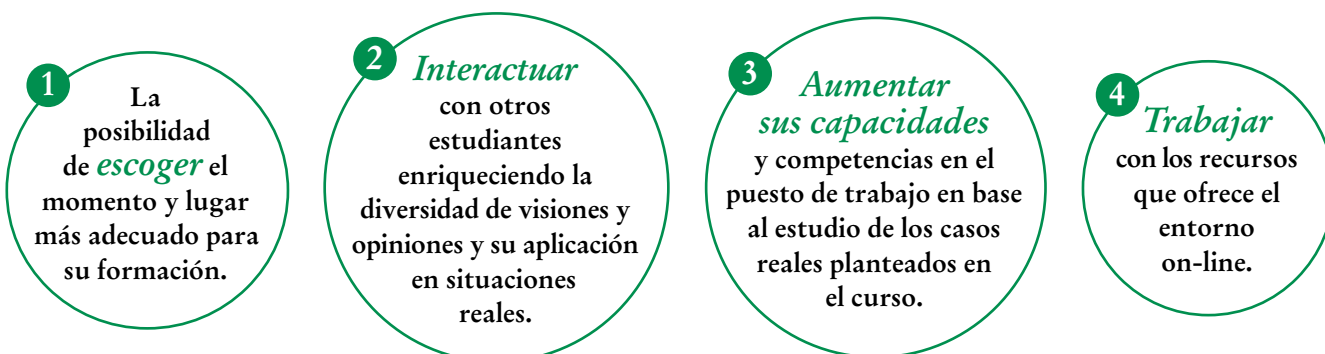
Para lograr esto nos encontramos también con la negociación, ya que en el transcurso de nuestras vidas todos tenemos que negociar. Desde el bebé que negocia a gritos que se le compre un juguete, el ama de casa que regatea en el mercado, el empleado que negocia un aumento de sueldo, hasta dos países que negocian tratados comerciales entre ellos. Siempre estamos negociando y persuadiendo.

Con este curso será capaz de manejar herramientas, técnicas, tácticas de persuasión y negociación identificando cada uno de los principios y metodologías que conllevan cada una de ellas.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

Objetivos del curso:

- Identificar las numerosas oportunidades de negociación que se presentan cada día y cómo las habilidades de persuasión afectan sensiblemente a nuestro ámbito personal y profesional.
- Analizar las normas de comunicación para lograr el desarrollo de herramientas indispensables que nos permitan alcanzar la comunicación asertiva y obtener así una mejor calidad de vida, tanto profesional como personal.
- Conocer principios y metodologías de persuasión para aumentar su potencia personal y su vida profesional.
- Cómo aplicar técnicas de comunicación asertiva y eficaz de negociación ganar-ganar, identificando las necesidades del interlocutor para lograr cerrar negocios, ventas o simplemente un conflicto laboral o personal.
- Aprender a tener una escucha activa e identificar los códigos de lenguaje verbal y no verbal para tener una percepción y conocimiento más amplio de su contraparte y tener una negociación exitosa.
- Saber utilizar herramientas de manejo de emociones, sentimiento y situaciones para poder manipularlas a su favor y ganar así cualquier negociación, ya sea personal o laboral.

“ La persuasión es una habilidad clave de gestión para gerentes, ejecutivos, líderes y profesionales que utilizan la negociación”

Dirigido a:

Directivos, Ejecutivos y Mandos Intermedios responsables de organizaciones y equipos que busquen desarrollar y sacar provecho de la persuasión para convencer, crear y generar valor a la otra parte y, en general, a todos aquellos profesionales que quieran asumir el reto de negociar utilizando el lenguaje persuasivo.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Principios de la comunicación

2 horas

La comunicación humana es indispensable para el desarrollo óptimo y exitoso del ser humano, una vez aprendida se vuelve parte inherente del individuo.
Sus principios más importantes son: la omnipresencia, irreversibilidad, inevitabilidad, dinamismo y transaccionalidad.

- 1.1. Qué es la comunicación.
- 1.2. La comunicación y sus elementos.
- 1.3. Principios básicos de la comunicación.
- 1.4. Proceso de la comunicación.
- 1.5. Recomendaciones para expresarse.
- 1.6. Barreras de la comunicación.
- 1.7. Barreras culturales.
- 1.8. Barreras sociales.
- 1.9. Barreras emocionales.

MÓDULO 2. La percepción, un elemento de gran influencia en la comunicación

2 horas

Existe una diferencia entre el mundo y nuestra experiencia en él, cada uno de nosotros crea una representación del mundo en el que vivimos, es decir, un mapa o modelo de la realidad.

- 2.1. La actitud.
- 2.2. La docena sucia.
- 2.3. Alternativas para una comunicación eficaz.
- 2.4. Escucha activa.
- 2.5. Técnicas de escucha.
- 2.6. Cómo evitar una comunicación defensiva.
- 2.7. Asertividad.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

MÓDULO 3. Habilidades para una comunicación asertiva

4 horas

Las habilidades de comunicación constituyen el cordón con que se ata el paquete de los tres factores: empatía, credibilidad y perspicacia, para recibir la situación que da lugar a la eficiencia en la fuente. Aun cuando la fuente inspire empatía, credibilidad y tenga juicio para evaluar situaciones, resultará ineficiente si es incapaz de comunicar pensamientos y rendir información con un alto grado de competencia y habilidad.

- 3.1. Mis estrategias de comunicación.
- 3.2. La comunicación en la relación laboral.
- 3.3. Dirección de la comunicación.
- 3.4. La comunicación persuasiva.
- 3.5. Comunicación en los negocios.
- 3.6. Qué son las habilidades sociales.
- 3.7. Definición de habilidad social.
- 3.8. Por qué la gente no es habilidosa socialmente.
- 3.9. Componentes no verbales.
- 3.10. Componentes paralingüísticos.
- 3.11. Componentes verbales.
- 3.12. Habilidades sociales básicas.
- 3.13. Primeras habilidades sociales.
- 3.14. Habilidades sociales avanzadas.
- 3.15. Habilidades relacionadas con los sentimientos.
- 3.16. Comunicación intrapersonal.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

MÓDULO 4. La aceptación de uno mismo

2 horas

La aceptación de uno mismo tal cual, constituye uno de los pasos más importantes para el desarrollo personal y la armonía interna. No se puede estar en armonía si uno no acepta las características positivas y negativas de su integridad.

Después del darse cuenta viene la aceptación y después, el cambio.

- 4.1. Qué es la autoestima.
- 4.2. Cómo se forma la autoestima.
- 4.3. Tipos de autoestima.
- 4.4. El principio de reciprocidad en las personas.
- 4.5. El olvidado arte de admitir los errores.
- 4.6. Cómo hacer que los individuos se abran.
- 4.7. Cómo usar un lenguaje hipnótico para influir.

MÓDULO 5. Conociendo el funcionamiento de mi cerebro

4 horas

- 5.1. Cómo funciona mi mente.
- 5.2. La “verdad” según la percibo.
- 5.3. Partes de mi cerebro.
- 5.4. El rostro en el espejo.
- 5.5. Inclinandose en la dirección correcta.
- 5.6. Herramientas para el cambio.
- 5.7. Exitoso y significativo.
- 5.8. Liberando energía y creatividad.
- 5.9. Aumentando mi consciencia.
- 5.10. Agrandando mis habilidades.
- 5.11. De dentro hacia afuera.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

MÓDULO 6. Principios de la persuasión

5 horas

La persuasión es el conjunto de técnicas que nos ayudan a convencer a otra persona mediante argumentos y razones, es un proceso comunicativo que emplea el emisor de manera intencional, planeada y establecida para modificar por medio de mensajes racionales y emocionales las opiniones, ideas y pensamientos del receptor.

- 6.1. Historia y principios de la persuasión.
- 6.2.Cuál es el proceso de la persuasión.
- 6.3. El arte de persuadir.
- 6.4. Qué es la influencia en otras personas.
- 6.5. Cómo crear aliados en el área laboral.
- 6.6. Pensamiento basado en resultados.
- 6.7. Los 6 principios de la persuasión.
- 6.8. Cómo plantar una idea en tu contraparte sin que éste se dé cuenta.
- 6.9. Técnicas para crear el estado mental que desees en tu interlocutor.
- 6.10. Cómo analizar y controlar el pensamiento en otras personas.
- 6.11. Metodologías para volverse irresistible ante los ojos de los demás.
- 6.12. Técnicas de lenguaje verbal y no verbal para persuadir.
- 6.13. Establecimiento de metas para ser un experto en persuasión.

MÓDULO 7. Principios de la negociación

8 horas

El manejo de principios y técnicas de negociación capacita al profesional en una disciplina que no está incluida en su formación regular, pero que es de uso y utilidad diaria, en el trabajo cotidiano, cualquiera que sea su especialización profesional, la capacidad negociadora es una habilidad clave en el desempeño de todas sus funciones.

- 7.1. Qué es la negociación.
- 7.2. Historia y metodología de la negociación.
- 7.3. Características de la negociación cooperativa.
- 7.4. Características de la negociación competitiva.
- 7.5. Cómo comunicar tus ideas, emociones y sentimientos de manera convincente.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

- 7.6. Cómo generar confianza en otras personas.
- 7.7. Manejo de conflictos.
- 7.8. Estilos de negociación.
- 7.9. Habilidades de negociación.
- 7.10. Tácticas y técnicas de negociación.
- 7.11. Planificación.
- 7.12. Establecimiento de objetivos.
- 7.13. Jugando en las grandes ligas.
- 7.14. Autoestima garantizada.
- 7.15. Procesos estructurados y planeados para el éxito.

MÓDULO 8. Creando nuevas normas y métodos de negocio

1 hora

- 8.1. Creando nuevas normas y métodos de negocio.

MÓDULO 9. Lo mejor está por venir

2 horas

- 9.1. Proyecto final.

Principios y Metodologías de Persuasión y Negociación para ejecutivos y directivos

Autor



Verónica Campos

Licenciada en Marketing y Publicidad. Máster Facilitador Instructor con amplia experiencia en la impartición de cursos sobre desarrollo humano, neurociencias cognitivas e integración de equipos de alto desempeño.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

