

Comunicación persuasiva.

Sesiones individuales



¿Qué diferencia hay entre **hablar** y **comunicar**?

¿Que habilidades comunicativas ayudan construir **relaciones de confianza**?

¿Por qué algunas personas **influyen** y otras no?

Presentación.

Las habilidades de influencia y persuasión son habilidades fundamentales para cualquier profesional. Para motivar, persuadir, entenderse con los demás y vender ideas o productos es necesaria una óptima comunicación.

El objetivo del taller es **desarrollar las habilidades de comunicación del participante**, para conseguir la máxima influencia y persuasión tanto en ámbitos internos (equipo, compañeros) como externos (presentaciones, ponencias, eventos).

El taller se plantea como una **actividad individual eminentemente práctica**, en dónde a través de diferentes ejercicios el participante podrá tomar consciencia de aquellas habilidades que ya tienen desarrolladas, y descubrir áreas de mejora que puedan trabajar.

En este caso se trata de un taller de trabajo individual y por tanto 100% adaptado a las necesidades del participante. Las áreas a trabajar son la **comunicación interpersonal y/o la comunicación en público**.

Contenidos.

Comunicación interpersonal

. **Autoconocimiento: mi Estilo Relacional** . A través del test Bridge el participante descubrirá cuál es su Estilo Relacional y cuáles son sus pautas automáticas de comunicación.

. **Empatía** . Distintas visiones de la empatía, y desarrollo y práctica en el contexto que el participante plantee.

. **Asertividad** . Qué funciona y no funciona en términos de comunicación con cada Estilo. Qué estrategias asertivas utilizar en distintos contextos y con distintos interlocutores.

. **Feedback** . A través del modelo de Feedback Asertivo el participante podrá desarrollar estrategias de dar feedback.

. **Construcción de confianza** . Pautas para construir la confianza a través de la comunicación.

Contenidos.

Comunicación en público

- . **Mensaje** . Como construir un mensaje único y claro. Como estructurar la información y transmitir una idea central.
- . **Creatividad del mensaje** . Como hacer el mensaje memorable. Recursos para captar y mantener la atención.
- . **Uso del lenguaje** . Adaptación a cada audiencia.
- . **Ayudas Visuales** . Uso del Power Point y similares. Diseño óptimo de las diapositivas y criterios de contenido.
- . **Escenificación** .
 - Voz: Intensidad, modulación, ritmo y usos del silencio.
 - Contacto visual: conexión y captación del feedback
 - Gesticulación: gesto icónico y gesto rítmico.
 - Dominio escénico: posición escénica, movimiento y percepciones no verbales.
- . **Persuasión** . Intentar convencer vs. Mostrarse convencido.

Desarrollo del taller.

Sesiones individuales en las que se realizan ejercicios de comunicación que tengan que ver con los contextos reales del participante y el tipo de comunicación que quiera practicar.

El participante propondrá los ejemplos o traerá las presentaciones que necesite entrenar, previamente preparadas. Las sesiones se realizan en la sede del Institut 5 Fars (Muntaner 443 principal).

Formador.

Ferran Ramon-Cortés. Director del Instituto 5 Fars.

Autor de “La Isla de los 5 Faros”

Socio fundador del Instituto de Comunicación.

Presupuesto.

Puedes solicitar tu presupuesto a medida a través del formulario de nuestra página web o escribiendo a coordinacion@ferranramoncortes.com

Comunicación persuasiva.

Sesiones individuales

www.5fars.com

ferran@ferranramoncortes.com

[@institut5fars](https://www.instagram.com/institut5fars)

