



Persuasión: habilidad esencial para las relaciones con terceros



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Conseguir que adquieran herramientas para mejorar su capacidad de persuasión y de ese modo mejoren sus relaciones con terceros y el desempeño profesional.

CONTENIDOS

1. Teorías de la Persuasión
2. Conceptos clásicos de Persuasión de Aristóteles
 - Ethos
 - Logos
 - Pathos
 - Kairos
3. Pre-suasión: el marco conceptual y la elección del momento (Kairos)
4. Desarrollo del carisma (imagen personal) como esencia de la persuasión (Ethos)
5. Cómo argumentar de forma que podamos convencer (Logos)
6. Principios de persuasión de acuerdo a la psicología humana (Pathos)
7. El proceso de persuasión en relación recurrente
8. El proceso de persuasión en relación esporádica
9. Cómo llegar a compromisos
10. Post-suasión: cómo hacer seguimiento de los acuerdos alcanzados