



CURSO INTERNACIONAL **PERSUASIÓN**

Metodología 100% Online

PRESENTACIÓN

Los materiales académicos que se han desarrollado se ponen a disposición del alumno en el campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno, propiciando así, el fomento de las habilidades, conocimientos y experiencias relevantes para el desarrollo profesional dentro del ámbito de la temática del curso.

El alumno, al finalizar con éxito el curso, recibirá la certificación expedida por **FIDE** con un valor de **100 horas**.

El presente curso internacional pertenece al área de **HABILIDADES BLANDAS** que está conformada por 32 cursos cortos con una duración de un mes cada uno, los cuales sirven para obtener diversas herramientas y para que cuentes con la oportunidad de fortalecer las habilidades que te permitirá alcanzar tus objetivos. Aprenderás por qué son imprescindibles para el centro laboral y para la vida diaria, puesto que surge una necesidad por valorar los aspectos del potencial humano que no pueden ser replicados por la tecnología.

Para este fin, nuestra opción de la certificación progresiva* te permitirá desarrollar skills específicos de acuerdo con tu campo de trabajo y así obtener el Diplomado Internacional en Habilidades Blandas (Soft Skills) expedido por el Centro Europeo de Posgrado – CEUPE.

CEUPE es una Escuela de Negocios Española con referencia a nivel internacional, que cuenta con alumnos y egresados residentes en más de 38 países.

**Certificación Progresiva: El alumno deberá de culminar con éxito un mínimo de 6 cursos del área en un máximo de 12 meses.*



OBJETIVOS

- Conocer el concepto de persuasión y para qué sirve.
- Conocer cómo funciona la relación entre “Emisor”, “Receptor” y “Mensaje” para que ocurra la persuasión.
- Conocer las diferencias entre persuasión y manipulación.
- Saber cómo funciona la persuasión.
- Conocer los 6 principios universales para la influencia social.
- Saber cómo influye el liderazgo en la persuasión.
- Conocer el carisma como herramienta para persuadir
- Conocer la historia y enseñanzas de Dale Carnegie sobre la influencia en las personas.
- Saber utilizar el lenguaje positivo para influir.
- Conocer la técnica de PNL (Programación NeuroLingüística y cómo funciona en la persuasión.
- Conocer el funcionamiento de la persuasión para ayudar a huir de lo que no se desea.
- Conocer el funcionamiento y las técnicas del lenguaje corporal para vender.
- Conocer cómo funciona la energía que desprendemos y cómo podemos modificarla a nuestro favor.
- Conocer el efecto que causa en las personas la sensación de éxito y cómo podemos usarlo a nuestro favor.
- Conocer herramientas variadas que ayudarán al alumno a utilizar diferentes técnicas de persuasión dependiendo de las circunstancias y el entorno.



PLAN DE ESTUDIOS

UD1. ¿QUÉ ES LA PERSUASIÓN?

- 1.1. ¿Para qué sirve la persuasión?
- 1.2. Elementos necesarios para la persuasión
 - 1.2.1. Emisor
 - 1.2.2. Receptor
 - 1.2.3. Mensaje
- 1.3. Persuasión vs manipulación
 - 1.3.1. Sócrates: Un maestro persuasivo

UD2. ¿CÓMO FUNCIONA LA PERSUASIÓN?

- 2.1. Los seis principios universales para la influencia social
 - 2.1.1. La reciprocidad
 - 2.1.2. La autoridad
 - 2.1.3. Compromiso o coherencia
 - 2.1.4. Escasez
 - 2.1.5. Simpatía
 - 2.1.6. Aprobación social
- 2.2. Liderazgo e influencia
- 2.3. La proactividad
 - 2.3.1. Inspirar a los demás para influir
 - 2.3.2. El liderazgo en el trabajo

UD3. TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

- 3.1. El carisma
- 3.2. Dale Carnegie
 - 3.2.1. Técnicas básicas para tratar con los demás.
- 3.3. El lenguaje en positivo
- 3.4. PNL
- 3.5. Persuasión para ayudar a alguien a huir de lo que no desea.

UD4. LA PERSUASIÓN EN LAS VENTAS

- 4.1. La relevancia del lenguaje corporal
 - 4.1.1. El contacto visual
 - 4.1.2. Tener una postura física firme y abierta
 - 4.1.3. Evita cruzar los brazos
 - 4.1.4. Hablar abriendo los brazos y manos sin que quede exagerado
 - 4.1.5. Sonreír
 - 4.1.6. Hacer gestos de entusiasmo
 - 4.1.7. Aumentar la velocidad cuando hablamos
 - 4.1.8. Utilizar los silencios de manera estratégica
 - 4.1.9. Asentir cuando escuchamos
 - 4.1.10. Acercarnos físicamente, pero no demasiado
 - 4.1.11. Evitar el sentimiento de superioridad
 - 4.1.12. Evitar el sentimiento de autocompasión
 - 4.1.13. Evitar sobreactuar el entusiasmo
 - 4.1.14. Hablar con el corazón
- 4.2. La energía que desprendemos
- 4.3. La sensación de éxito



PLAN DE ESTUDIOS

UD5. HERRAMIENTAS

- 5.1. El rapport
- 5.2. Técnica de la palmada en el hombro
- 5.3. Afirmaciones rotundas, positivas y con cierto tono imperativo.
- 5.4. Repetir lo que la otra persona dice
- 5.5. El poder de la nota escrita a mano
- 5.6. La técnica del misterio
- 5.7. Contar historias de éxito
- 5.8. Imitar a quien persuade muy bien
- 5.9. Contar historias o Storytelling
- 5.10. Pasado, presente y futuro



METODOLOGÍA

FIDE ha diseñado una metodología flexible y continua, para que según tu disponibilidad de tiempo y ubicación geográfica, curses tu curso o programa educativo en el momento que decidas.

En esta modalidad de estudio se desarrolla la capacidad de pensamiento crítico, destrezas de investigación y análisis de información. La interacción con los demás alumnos permite apreciar diferentes puntos de vista sobre un tema que se pueden tomar en cuenta para el progreso del aprendizaje. Sin que se dé un encuentro cara a cara entre el profesor y el alumno, es posible establecer una relación interpersonal de carácter educativo.

Desde cualquier ubicación geográfica tendrás a tu disposición todos los contenidos del programa en el Aula Virtual FIDE, entregándote una clave de acceso al inicio del curso, donde contarás con las herramientas metodológicas necesarias que podrás usar dependiendo del grado de dificultad del programa matriculado.

HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS



EVALUACIONES EN LÍNEA

Realizarás evaluaciones con preguntas objetivas, cuyo resultado será calificables. Dichos resultados se procesan de forma automatizada y te permiten conocer tus fortalezas y habilidades de manera inmediata.



AUTOEVALUACIONES

Se propone diversas autoevaluaciones a lo largo de cada curso o módulo, con la finalidad de que evalúes tu propio aprendizaje.



CAMPUS VIRTUAL FIDE

Desde cualquier ubicación geográfica tendrás a tu disposición el Aula Virtual. Allí encontrarás todas las herramientas necesarias para el buen desarrollo de todo el programa.



MATERIAL AUTOINSTRUCTIVO

Tendrás acceso a todo el material educativo (autoinstructivo) que conducirá didácticamente tu aprendizaje hacia el logro de determinados objetivos. Se encuentran en formato digital, descargable e imprimible, y accesible desde la PC y cualquier dispositivo móvil.



MATERIAL COMPLEMENTARIO

En esta sección tendrás a disposición; material de refuerzo y ampliación de los temas estudiados, como lecturas, artículos, investigaciones, casos, presentaciones, capítulos de libros y/o enlaces a sitios web de interés.



TUTORIA ACADÉMICA ASÍNCRONA

Contarás durante todo el desarrollo de tu programa la posibilidad de comunicarte con el docente* responsable del módulo mediante foro y/o mail interno o podrás comunicarte con asesoría académica a través de mensajería. Estaremos presentes siempre para absolver tus dudas, orientarte y evaluarte.



MATERIAL INTERACTIVO

Con esta herramienta se motiva al estudiante a la lectura ofreciéndole nuevas formas de presentación multimedial: integrando texto, imagen, audio, animación, video, voz grabada y otros elementos para una mejor interacción con el material de estudio. Estos materiales sirven como mediadores en el proceso enseñanza-aprendizaje, para comunicar los contenidos y facilitar su comprensión y apropiación.



FORO*

Actividad donde se promueve el intercambio y reflexión colectiva entre los alumnos sobre uno o varios temas de interés.



VIDEOCONFERENCIA*

Clase en vivo y directo donde participas junto con tus compañeros a la ponencia del docente.



VIDEOCLASES

Cuando hablamos de Videoclases (24x7) nos referimos a clases grabadas en las que el profesor imparte el temario correspondiente. Puedes visualizarlo todas las veces que lo necesites y durante todo tu programa.

*Para la apertura de foros y conferencias en vivo, se necesitará contar con un mínimo de alumnos participantes, y así se incentivará la interacción grupal y se enriquecerá la retroalimentación entre los participantes y docentes. Cabe mencionar que las herramientas del campus virtual se utilizan en menor o mayor grado dependiendo del programa elegido por el alumno.



DURACIÓN

El curso tiene una duración sugerida de 4 semanas, sin embargo, el alumno podrá culminarlo en menos tiempo.

CURSO INCOMPANY

El presente curso internacional podrá ser solicitado en formato INCOMPANY y así obtener hasta 50% de dscto. sobre el precio regular según la cantidad de alumnos matriculados por la institución contratante.

CERTIFICACIÓN

Certificación del curso expedida por FIDE en formato digital y con opción a certificaciones adicionales de universidades o instituciones que nos avalen el curso.

Adicionalmente, el alumno que culmine con éxito un mínimo de 6 cursos del área en un periodo máximo de 12 meses podrá obtener, por convalidación, el Diplomado Internacional en Habilidades Blandas (Soft Skills) expedido por el Centro Europeo de Posgrado – CEUPE.



CURSOS DISPONIBLES ÁREA DE HABILIDADES BLANDAS

1. Liderazgo
2. Gestión del Tiempo
3. Presentaciones en Público
4. Motivación
5. Trabajo en Equipo
6. Mindfulness
7. Resolución de Problemas
8. Coaching
9. Resiliencia
10. Habilidades de Comunicación
11. Interacción Personal
12. Escucha Activa y Empática
13. Resolución de Conflictos
14. Creatividad
15. Felicidad en el Trabajo
16. Inteligencia Emocional
17. Asertividad
18. Negociación
19. Persuasión
20. Transformación Digital
21. Planificación y Organización
22. Gestión del Estrés
23. Marca Personal
24. Gestión del Cambio
25. Responsabilidad Social Corporativa
26. Emprendimiento Digital
27. Afrontamiento de la Vergüenza y la Ansiedad
28. Autoconocimiento. Porqué Somos como Somos
29. Las Estrategias del Deportista de Élite aplicadas al Trabajo
30. Mentoring
31. Cómo dar y recibir Feedback
32. Sociabilidad. Construcción de Relaciones

CENTRAL TELEFÓNICA

+51 1 500 6133 anexo 1004

+51 977 148 689

WhatsApp +51 915 156 364

SIGUENOS EN



INFORMES E INSCRIPCIONES

FORMACIÓN INTEGRAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL - FIDE

Av. Arequipa 2383 - Lince

informes@fide.edu.pe

www.fide.edu.pe