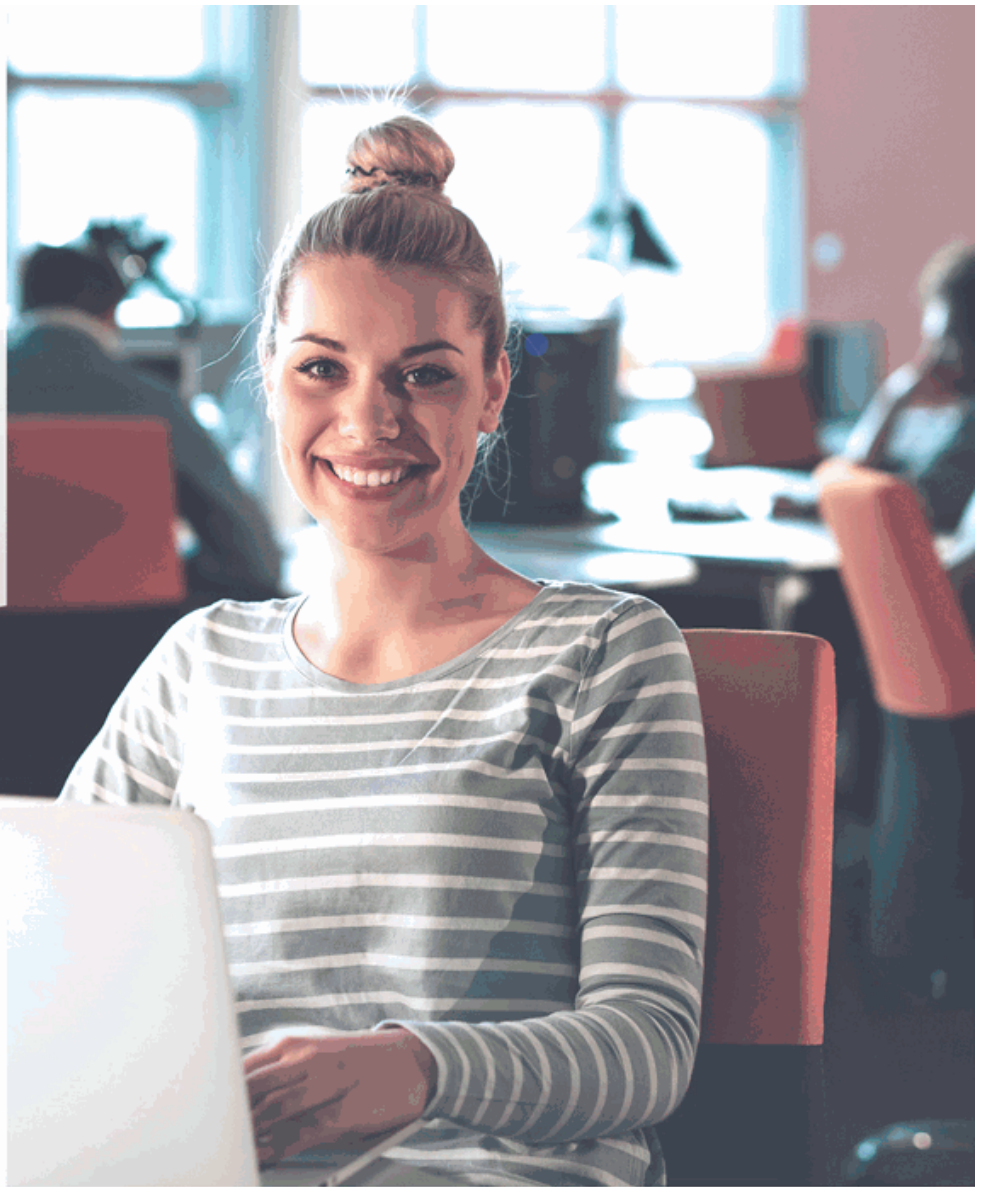




FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



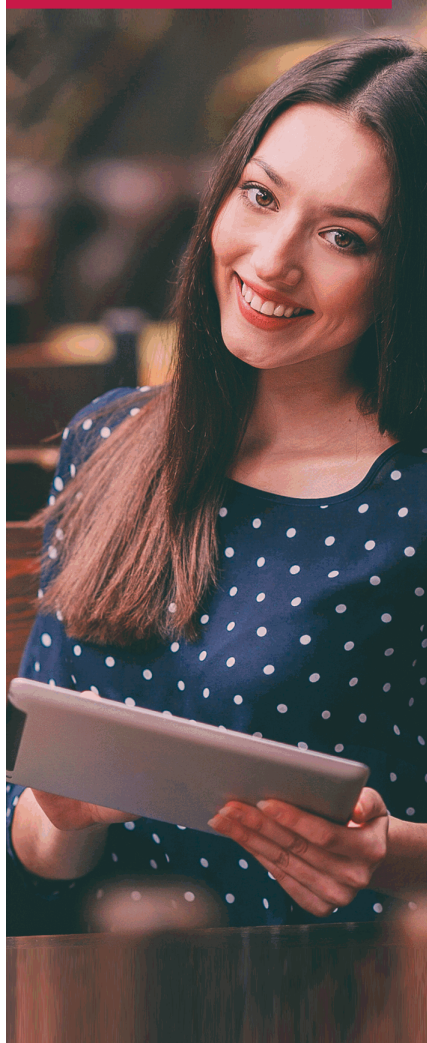
Curso de Persuasión



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Curso de Persuasión

**DURACIÓN:**

150 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

199 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



**Educa Business School**como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativade 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXXCon una calificación de **NOTABLE**Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO**RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA**

La presente formación es parte del Programa Formativo de la Universidad de Granada, en el marco de la colaboración con el sector empresarial y de la actividad de la Universidad de Granada en el ámbito de la formación de postgrado. La presente formación es parte del Programa Formativo de la Universidad de Granada, en el marco de la colaboración con el sector empresarial y de la actividad de la Universidad de Granada en el ámbito de la formación de postgrado. La presente formación es parte del Programa Formativo de la Universidad de Granada, en el marco de la colaboración con el sector empresarial y de la actividad de la Universidad de Granada en el ámbito de la formación de postgrado.

Descripción

Este Curso de Persuasión le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área Recursos Humanos es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de Persuasión dentro del sector soft skills.

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.

A quién va dirigido

Este CURSO ONLINE de Persuasión está dirigido a todas aquellas personas interesadas en el ámbito de Recursos Humanos y más concretamente en el sector soft skills y quieran especializarse.

Para qué te prepara

Este CURSO ONLINE de Persuasión le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área de Recursos Humanos desarrollando en el alumnado unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector de soft skills y más concretamente en Persuasión. Además con la realización de este curso el alumno estará preparado para: 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; y Conocer herramientas variadas que ayudarán al alumno a utilizar diferentes técnicas de persuasión dependiendo de las circunstancias y el entorno.

Salidas Laborales

Soft Skills

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Persuasión'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Persuasión'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Formas de Pago

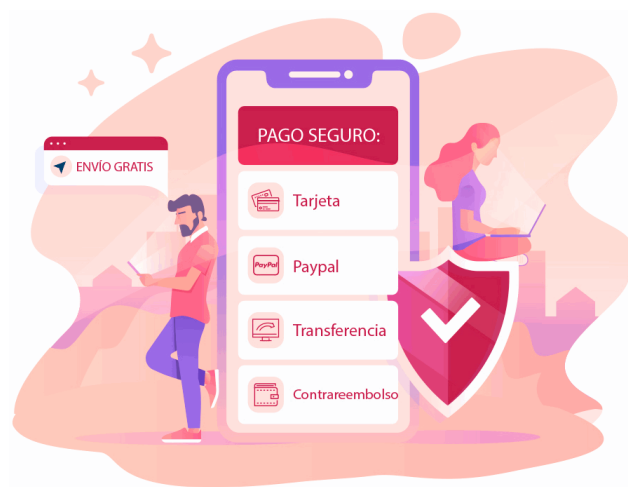
- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



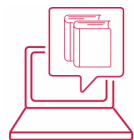
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INFLUENCIA, PERSUASIÓN Y MANIPULACIÓN

- 1.Principios psicológicos básicos de la influencia
- 2.Persuasión
 - 1.- Modelos teóricos de persuasión
- 3.Influencia
 - 1.- El conformismo
 - 2.- La innovación: alternativas a la mayoría
- 4.El lado oscuro de la influencia y la persuasión: la manipulación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PERSUASIVA

- 1.El proceso de comunicación
 - 1.- Elementos de la comunicación
 - 2.- Dificultades de la comunicación
- 2.Técnicas de persuasión e influencia
 - 1.- Técnicas basadas en el principio de coherencia - compromiso
 - 2.- Técnicas basadas en el principio de reciprocidad
 - 3.- Técnicas basadas en el principio de validación social
 - 4.- Técnicas basadas en el principio de escasez
 - 5.- Técnicas basadas en el principio de simpatía
 - 6.- Técnicas basadas en el principio de autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BARRERAS COMUNICACIONALES

- 1.Niveles de comunicación
- 2.Componentes de la comunicación que afectan a la persuasión
- 3.Dificultades de la comunicación
- 4.Estrategias para mejorar la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA UTILIZACIÓN DE LAS EMOCIONES EN LA PERSUASIÓN

1. ¿Qué es la emoción?
2. Criterios para la clasificación de emociones
3. Emociones básicas o primarias
 - 1.- Ira
 - 2.- Tristeza
 - 3.- Miedo-ansiedad
 - 4.- Alegría
 - 5.- Sorpresa
 - 6.- Aversión o asco
4. Emociones complejas o secundarias
 - 1.- La rueda de las emociones de Plutchik
5. La importancia de experimentar emociones
 - 1.- Funciones adaptativas
 - 2.- Funciones sociales
 - 3.- Funciones motivacionales
6. Persuasión y emociones
 - 1.- ¿Cómo funcionan las emociones en la persuasión?

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
 - 1.- Estrategia
 - 2.- Las personas
4. Fases de la negociación
5. Estrategias de negociación
 - 1.- Estrategia "ganar-ganar"
 - 2.- Estrategia "ganar-perder"
6. Tácticas de negociación
 - 1.- Articular propuestas
 - 2.- Negociar intereses
7. Cuestiones clave a tener en cuenta en el proceso de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PERSUASIÓN Y CAMBIO DE ACTITUDES

1. ¿Qué son las actitudes?
 - 1.- Origen de las actitudes
2. Función de las actitudes
3. Actitudes y conductas
 - 1.- Influencia de las actitudes en la conducta
 - 2.- Influencia de la conducta en las actitudes: La teoría de la disonancia cognitiva
4. Mensajes persuasivos y cambio de actitudes