

## LA INFLUENCIA A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN



### A QUIEN VA DIRIGIDO

Profesionales de alto potencial, comerciales y directivos que necesitan desarrollar su capacidad de influencia en los demás, a través de una comunicación más eficaz.



### OBJETIVO GENERAL

Desarrollar la habilidad para ejercer influencia (sin manipulación), a través de claves de comunicación y procesos de persuasión.



### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reconocer el impacto que produce en otras personas el estilo de comunicar propio.
- Desarrollar habilidades para lograr un impacto positivo en los demás a través la comunicación.
- Identificar estrategias de actuación para adaptar el comportamiento propio a las necesidades de los demás.
- Incorporar el proceso de persuasión dentro de la estrategia de influencia.



### CONTENIDOS

- La influencia y formas de desarrollarla
- Influencia vs manipulación
- Estilos sociales. Entender las diferencias entre las personas y mejorar la eficacia en la influencia
- Puntos fuertes y débiles de cada estilo. En qué centrar la atención para lograr influencia y obtener acuerdos
- El papel de la confianza en el proceso de influencia: cómo construirla
- El proceso de influencia y la persuasión. Cómo enlazar ambas estrategias para lograr una mayor eficacia en la comunicación



Con diagnóstico



DURACIÓN

16 h.