



Tècniques i estratègies de persuasió i influència

Presentació

En el món del teatre i la interpretació és molt important la bona pronunciació, el llenguatge, el to de veu, el ritme, la gesticulació i la mirada, els silencis, etc. per poder interpretar diferents personatges, ser creïbles i persuadir el públic amb un objectiu emocional i comunicatiu alhora.

Precisament aquestes tècniques i habilitats de comunicació són les que molts professionals necessiten dominar, ja que gran part de la seva feina consisteix en la persuasió i el convenciment mitjançant exposicions i argumentacions davant els altres, tant per presentar projectes en públic o adreçar-se al ciutadà, com en situacions de negociació, en el lideratge d'equips de treball, etc.

Aquest curs posa èmfasi en la preparació d'una bona tècnica de comunicació per poder millorar i dominar l'expressió i la comunicació amb l'objectiu de convèncer i persuadir els altres. És un curs totalment pràctic, en què s'explica la metodologia idònia per gestionar les expressions i tècniques comunicatives més útils per persuadir, influir i convèncer els nostres interlocutors.

Col·lectiu destinatari

Consulteu els itineraris formatius a qui va adreçada al Banc d'Accions Formatives(BAF):

[↗ BAF dels Ens Locals](#)

[↗ BAF de la Diputació de Barcelona](#)

Modalitat

Curs

Canal

Videoformació +
en línia

Requeriments dels destinataris/es

Es requereix que els participants tinguin la càmera activada durant tota la sessió. Aquesta mesura permet assegurar una experiència d'aprenentatge més interactiva i efectiva.



PLA DOCENT

Nombre d'assistents per edició

Mínim	Òptim	Màxim
10	12	12

Temporalització

Durada total:

20 hores

Distribució horaria:

Hores presencials: 0

Hores de videoformació: 14

Hores de treball virtual: 6

Calendari setmanal:

Distribució horaria:

Hores presencials: 0

Hores de videoformació: 14

Hores de treball virtual: 6

Programació setmanal orientativa: 4 setmanes

És important que les sessions de videoformació no siguin en dies consecutius

Calendari setmanal:

OBERTURA AV

- 7 dies abans de la 1a setmana.

SETMANA 1

- Treball en línia (0,5 h).

- Sessió 1. Videoformació (2,5 h).

- Sessió 2. Videoformació (2,5 h).

SETMANA 2



PLA DOCENT

- Treball en línia (2 h)
- Sessió 3. Videoformació (2,5 h).
- Sessió 4. Videoformació (2,5 h).

SETMANA 3

- Treball en línia (2 h)
- Sessió 5. Videoformació (2,5 h).
- Sessió 6. Videoformació (1,5 h)

SETMANA 4

- Treball en línia (1,5 h).

TANCAMENT AV

- 15 dies després de última sessió de videoformació

Logística

Aula Física

Ordinador participant Programari

Aula Virtual

Aula Plantilla FORMADIBA: PLANT.11109TEPI

Estat de l'aula: ACTIVA

Observacions:

Consums i preus

Consums Específics

Costos addicionals

Objectius



PLA DOCENT

- Conèixer i aplicar tècniques de comunicació persuasiva per tal d'assegurar l'assumpció d'objectius de treball i produir un impacte determinat en les persones.
- Guanyar impacte en les presentacions d'actes, ponències, reunions, negociacions col·lectives, etc.
- Incrementar la seguretat i l'autoconfiança en situacions de negociació o coordinació. Reconèixer i autovalorar els dèficits comunicatius per afrontar-los i millorar-los.

Continguts

- Concepte de persuasió i influència. Diferència entre persuadir i influir. Elements bàsics de la persuasió. Tipus de persuasió.
- Preparació de la comunicació persuasiva. Disseny de l'argumentació. Els mapes mentals. Selecció de les eines de suport.
- Seguretat i confiança en un mateix. Fixar l'objectiu de l'acció comunicativa. Planificar la presentació d'arguments. Conèixer el públic o els interlocutors. Tècniques d'activació i relaxació. Estils de pensament per comunicar i negociar. Recursos verbals i no verbals. La veu. Les expressions. Els moviments.
- Les emocions en la comunicació. Les sis emocions bàsiques. De la gestió emocional pròpia fins a la gestió emocional dels altres. Com fer una presentació emocionalment convincent.

Materials formatius de consulta

Materials de referència per l'acció formativa

[↗ Persuasió i influència: tècniques i estratègies](#)

En aquest manual, totalment pràctic, s'explica la metodologia idònia per gestionar les expressions i tècniques comunicatives més útils per persuadir, influenciar i convèncer els nostres interlocutors.

Materials formatius complementaris:

Orientacions metodològiques per al participant

A les sessions de videoformació s'explicaran les bases teòriques i metodològiques del tema, però sobretot es realitzaran activitats pràctiques que impliquen la posada en escena d'accions comunicatives de persuasió i influència.

El participant haurà de realitzar un treball d'estudi dels continguts que trobarà a l'aula virtual,



PLA DOCENT

de preparació de les pràctiques i d'elaboració del treball final.

Orientacions metodològiques per al docent

Abans de començar el curs, el docent adaptarà l'aula virtual: actualitzar les dates de l'edició, preparar el missatge de benvinguda al curs, penjar el material necessari per al desenvolupament del curs (presentacions, articles, vídeos, pautes o orientacions per a la realització de les pràctiques, criteris d'avaluació, etc).

Es realitzaran 5 sessions de videoformació on el docent explicarà les bases teòriques i metodològiques del tema, i proposarà activitats pràctiques que impliquin la posada en escena d'accions comunicatives de persuasió i influència.

El feedback del professor orientarà cap a la millora de les tècniques o els estratègies treballades. El docent farà feedback grupal a les sessions de videoformació, i feedback individual a través de l'aula virtual. Tot i que el feedback durant les sessions és eminentment grupal, a l'aula virtual cal fer una avaluació individual amb feedback personalitzat. Per això, cal que el docent prepari una rúbrica per establir els criteris de correcció de les pràctiques fetes a les sessions de videoformació.

El participant haurà de realitzar un treball d'estudi dels continguts del curs, de preparació de les pràctiques i d'elaboració del treball final. El docent haurà de deixar disponibles a l'aula virtual tots els materials necessaris, i establir uns criteris de correcció per al Pla de millora individual.

Consulta el document de suport:

[Punts bàsics per les persones docents per deixar preparada l'aula virtual](#)

Orientacions per a l'avaluació

Nivell d'avaluació

Nivell 1 Valoració de les actituds i la participació

Nivell 2 Superació d'activitats a partir d'uns criteris establerts

Nivell 3 Demostració de l'aplicabilitat al lloc de treball

Sistema d'avaluació

Assistència



PLA DOCENT

Prova

Producte

Metodologia d'avaluació per al participant

S'avaluaran les pràctiques realitzades durant les sessions de videoformació, així com l'elaboració d'un pla de millora personal de l'ús de les tècniques i estratègies de persuasió i influència, que es presentarà al final del curs.

Puntuació dels elements d'avaluació

Puntuació mínima per superar el curs: 80

La següent graella pot adaptar-se als participants de cada edició.

Elements d'avaluació	Punts	Participant 1	Participant 2	Participant 3
Pràctiques a les sessions de videoformació	60			
Pla de millora personal	40			
Puntuació Total (suma de punts)	100			

Certificació

Per assolir la qualificació d'APTE, els requeriments són:

- Haver assistit al 100% de les sessions convocades.
- Assolir un mínim de 80 punts del total dels elements d'avaluació.

Assistència

Aprofitament