



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. Aquest 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.

Nombre d'assistents per edició



PLA DOCENT

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

Objectius

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

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

☐ 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



PLA DOCENT

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

Elements d'avaluació	Punts
Pràctiques a les sessions de videoformació	40
Pla de millora personal	40
Puntuació Total (suma de punts)	80

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