Diputació Barcelona

PLA DOCENT

Persuasió i influència: tècniques i estratègies

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

Taller

Canal

Presencial

Nombre d'assistents per edició

Mínim	Òptim	Màxim

PLA DOCENT

10 12 15

Temporalització

Durada total:

20 hores

Distribució horaria:

Hores presencials: 20

Hores de videoformació: 0

Hores de treball virtual: 0

Programació setmanal orientativa:

4 setmanes

Objectius

1. 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.

1.1. Establir objectius comunicatius clars i concrets.

1.2. Dissenyar un pla argumental.

1.3. Confeccionar un guió estratègic i coherent.

1.4. Realitzar un mapa mental del que es vol comunicar o transmetre.

2. Incrementar la seguretat i l'autoconfiança en situacions de negociació o coordinació.

2.1. Determinar tota la informació necessària que pot entrar en joc en una negociació.

2.2. Preveure les reaccions dels interlocutors.

2.3. Planificar la presentació de la informació.

2.4. Marcar els ¿punts de ruptura¿ de la negociació abans d'iniciar-la.

2.5. Saber escoltar de forma activa.

2.6. Reconèixer i utilitzar diferents estils de pensament.

Diputació Barcelona

PLA DOCENT

3. Conèixer els diferents recursos per a una bona expressió verbal, que sigui congruent amb una bona comunicació no verbal.

3.1. Vocalitzar i parlar amb claredat.

3.2. Utilitzar els silencis.

3.3. Modular la veu amb relació a la velocitat, el volum i el to.

3.4. Sincronitzar els moviments de les mans amb el que es diu.

3.5. Controlar els moviments i la postura del cos.

4. Dominar el procés de transmissió d'informació.

4.1. Trobar un eslògan per utilitzar-lo en les accions comunicatives.

4.2. Emfatitzar les paraules o frases clau.

4.3. Utilitzar un llenguatge adaptat als interlocutors.

4.4. Expressar a través de les diferents emocions de forma voluntària i estratègica.

4.5. Provocar estats emocionals en els interlocutors o l'audiència.

5. Incrementar l'empatia i la comprensió de les necessitats dels nostres interlocutors.

5.1. Escoltar atentament els interlocutors.

5.2. Reconèixer els estats emocionals dels interlocutors.

5.3. Comprendre els comportaments dels interlocutors.

5.4. Mantenir distància emocional amb els interlocutors.

6. Aconseguir perdre la por escènica davant de situacions que requereixen parlar o fer presentacions en públic,davant de grups o a equips.

6.1. Reconèixer en cada moment l'estat emocional propi.

6.2. Gestionar de forma correcta les emocions.

6.3. Controlar i regular els estats d'activació.

6.4. Controlar els pensaments negatius i canviar-los per pensaments positius.

7. Reconèixer i autovalorar els dèficits comunicatius per afrontar-los i millorarlos

7.1. Autoanalitzar les pròpies conductes i els comportaments comunicatius

7.2. Acceptar de forma constructiva el feedback dels altres.

7.3. Corregir i aplicar accions de millora.

8. Guanyar impacte en les presentacions d'actes, ponències, reunions, negociacions col·lectives, etc.

PLA DOCENT

8.1. Fer una exposició atractiva i convincent.

8.2. Utilitzar de forma correcta els mitjans audiovisuals de suport.

Continguts

1. Concepte de persuasió i influència
- Diferència entre persuadir i influir
- Elements bàsics de la persuasió
- Tipus de persuasió

2. Preparació de la comunicació persuasiva
- Disseny de l'argumentació
- Els mapes mentals
- Selecció de les eines de suport

3. 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

4. Recursos verbals i no verbals
- Veu
- Expressions
- Moviments

5. 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

Materials formatius complementaris:

Orientacions metodològiques per al participant

Diputació Barcelona

PLA DOCENT

El 75% de l'acció formativa serà participativa per part dels alumnes; es realitzaran activitats que impliquin la posada en escena d'accions comunicatives relacionades amb les necessitats i el context professional dels assistents. El professor exposarà o facilitarà les bases teòriques i metodològiques dels temes per tractar i posteriorment els alumnes posaran en pràctica els conceptes desenvolupats. El feedback del professor orientarà cap a la millora de les tècniques o els recursos treballats.

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

Realitzar una comunicació davant la classe sobre un tema pactat o lliure

Puntuació dels elements d'avaluació

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

Elements d'avaluació	Punts
Participació	20
Capacitat de comunicar i escoltar a les activitats de classe	40
Realitzar una comunicació davant la classe d'un tema pactat o lliure	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 element d'avaluació.

PLA DOCENT

- [ ] Assistència
- [x] Aprofitament