Argumentar y convencer
Capte la atención de su público

Curso práctico de 2 días - 14h
Ref.: AGC - Precio 2025: 1 110€ sin IVA

Una buena argumentación en su entorno profesional es un arma formidable para influir en las personas y equipos que le rodean. Este curso le permitirá dominar las técnicas de argumentación, las estrategias y las habilidades interpersonales necesarias para vender sus ideas y convencer a su audiencia.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Identificar los fundamentos de la comunicación y los obstáculos a la misma

Dominar las técnicas de argumentación basada en hechos

Aprender a adaptar su discurso de venta a la persona con la que está hablando

Vender sus ideas y convencer a la gente

Escuchar y responder a los comentarios

Pruebas de autoevaluación, aportaciones teóricas con intercambio de experiencias, aplicación práctica mediante juegos de rol.

PROGRAMA

última actualización: 06/2024

1) Principios generales de la comunicación

- Identificar los fundamentos de la comunicación y los obstáculos.
- Factores de la argumentación.
- Los fundamentos de la comunicación persuasiva.
- Factores humanos y sus interacciones.

Trabajo práctico : Prueba de autoposicionamiento y análisis de los resultados.

2) Técnicas de argumentación

- Utilizar una argumentación basada en hechos.
- Estructurar las explicaciones. Reforzar las demostraciones. Fomentar las deducciones.
- Respaldar su poder de persuasión con argumentos basados en el comportamiento.
- Aprender a adaptar su discurso de venta a la persona con la que está hablando.
- Generar confianza para favorecer la persuasión.
- Adoptar comportamientos que garanticen la escucha y la comprensión.

Trabajo práctico : Casos prácticos: descubrimiento de argumentos utilizables, análisis en grupo de las sesiones.

3) Técnicas para convencer

- Saber hacer preguntas.
- Escuchar y responder a los comentarios.
- Anticipar objeciones y preguntas.
- Defender sus ideas con convicción.
- Saber hacer concesiones.

Trabajo práctico : Juego de rol: utilizar argumentos para convencer, analizar sesiones de grupo.

PARTICIPANTES

Cualquier persona que deba trabajar en un equipo funcional o de proyecto.

REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.
El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

• Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
• Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
• Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

4) Cómo convencer a su público

- Comprender las reacciones defensivas y de estrés del entrevistador.
- Adoptar un comportamiento asertivo.
- Identificar los obstáculos al desarrollo. Identificar los comportamientos de "repliegue" según el tipo de personalidad.
- Reconocer la "supervivencia" de su interlocutor.
- Ayudar a su cliente a crecer.
- Responder a las expectativas y necesidades de su interlocutor adaptando su comportamiento y su lenguaje.
- Utilizar las palabras adecuadas para evitar bloqueos.
- Sincronízate con tu interlocutor.

Trabajo práctico : Ejercicios situacionales: "entrevista en una situación delicada o conflictiva", análisis en grupo de las sesiones.

FECHAS

Contacto