

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

¡Buenos días. Soy Alberto Vaca, la persona que te va a orientar a lo largo del curso que ahora comienzas. Mi mail es [Alberto.vaca@humanprofit.com](mailto:Alberto.vaca@humanprofit.com), si necesitas resolver cualquier duda, consultar cualquier idea que te surja o simplemente hacer el seguimiento de las prácticas que te voy planteando durante el curso.

Este se va realizando a través de una serie de vídeos donde te cuento qué hacer y cómo hacerlo para que desarrolles tu capacidad de influencia y persuasión. También dispones de la documentación teórica en la que se apoya cada capítulo. Los H.O. (HAND OUTS) o “entregables” sobre los que desarrollar las prácticas que te proponemos. Al final de cada capítulo te encontrarás con un sencillo Cuestionario de evaluación que pretende comprobar que has comprendido el desarrollo del mismo. Por tanto, cada capítulo contempla cuatro recursos:

- VIDEOS DEMOSTRATIVOS.
- DOCUMENTACIÓN TEÓRICA.
- H.O. (HAND OUTS) para hacer los ejercicios.
- CUESTIONARIO DE CONOCIMIENTO DEL ALUMNO.

Debido a la dinámica participativa en la que se desarrollan los diferentes capítulos te aconsejamos que siempre tengas disponible papel y bolígrafo, te harán falta.

Al finalizar cada uno de los pilares metodológicos realizarás una práctica que me deberás enviar para obtener feedback personalizado. Te animo a que lo hagas, es claramente uno de los elementos diferenciales de este programa.

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

El título del curso es: **Desarrollo de la Influencia y la Persuasión** y también su objetivo.

Lo primero es darte la Enhorabuena, si vas a realizar este curso, significa que quieres ser “Persuasivo” y efectivamente, querer es el primer y fundamental paso del aprendizaje.

Que sepas que la persuasión es una de las competencias que más se valoran en nuestros directivos. Espero ayudarte en el desarrollo de esta competencia. Simplemente hay que esforzarse mucho, pero haciéndolo con la metodología que te vamos a proponer te resultará interesante y entretenido.

**Los objetivos** que puedes conseguir a través del curso son:

- *Incrementar tu capacidad de conectar positivamente con la audiencia.*
- *Dotarte de una metodología para diseñar la estrategia y el guion de los actos de comunicación que tengas que realizar. Facilitarte pautas y métodos para estructurar y utilizar formatos.*
- *Incrementar el control emocional a través de la postura, respiración y voz.*
- *Dotarte de una metodología de estrategias de persuasión.*
- *Incrementar el autoconocimiento sobre tus habilidades de persuasión.*

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

La metodología de Human Profit que ponemos a tu disposición en esta acción de formación se basa en cuatro pilares:



¿Cómo utilizaremos estos pilares metodológicos?

Básicamente haciendo las prácticas que te proponemos. Atendiendo al siguiente circuito metodológico:

1. Preparamos lo que vamos a contar. Te daremos directrices para hacer una fase de preparación ordenada y eficiente.
2. Hacemos la práctica, la grabamos. Es el punto crítico del curso. Para sacarle el 100% de utilidad es muy importante que te grabes con la cámara de tu teléfono móvil en aquellas prácticas donde te sugerimos que lo hagas. Es un curso online práctico y personalizado.
3. La visualizas y sacas conclusiones siguiendo un esquema que te proponemos. En todas las prácticas te facilitamos los esquemas y las “pistas” para que puedas analizarlo y sacarle partido.

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

4. Incorporamos esquemas, método, teoría. Buscamos entender porqué pasan las cosas, de esta manera las harás tuyas y como método que es, lo podrás utilizar cuantas veces lo necesites.
5. Lo hacemos de nuevo. Para conseguir habilidades de persuasión, como cualquier otra habilidad, hay que repetirlo varias veces.

Por mi parte, intentaré servirte de modelo, a través de los vídeos que componen el curso, en todos los pilares metodológicos. He tratado hacer yo primero aquello que luego te pido a ti que hagas.

Incrementar la capacidad de persuasión supone tiempo y esfuerzo, eso no lo podré hacer por ti, pero lo que haré es facilitarte un método que después de más de dieciocho años ha demostrado ser muy útil.

# GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

## ÍNDICE DE CONTENIDOS DEL CURSO:

### Capítulo 1. PRESENTACIÓN DEL CURSO.

- Duración: 30 min.

#### 1.1. Apertura del curso.

### Capítulo 2. FUENTES METODOLÓGICAS Y PRÁCTICA.

- Duración: 3h 30min.
- H.O. 1

#### 2. 1. Monólogo de entrada.

#### 2. 2. Fundamentos teóricos.

#### 2. 3. Posicionamiento psicológico.

### Capítulo 3. TALLER DE HUMOR BANCO.

- Duración: 14h
- H.O. 2, 3 y 4

#### 3. 1. Introducción al taller de humor.

#### 3. 2. Técnicas de aproximación. Mind Mapping.

#### 3.3. Técnicas de aproximación. What if?

#### 3. 4. Técnicas de aproximación. Verdades verdaderas.

#### 3. 5. Escribir monólogo.

#### 3. 6. Subrayar texto interesante.

#### 3. 7. Reescritura de bromas. Comparación y Exageración.

#### 3. 8. Reescritura de bromas. Regla de tres.

#### 3. 9. Reescritura de bromas. Juego de palabras.

#### 3. 10. Reescritura de bromas. Animar lo inanimado.

#### 3. 11. Reescritura de bromas. Personaje. Running gag. Callback.

#### 3. 12. Cierre Pilar de humor blanco.

# GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

## Capítulo 4. ESTRUCTURA Y GUIÓN DEL DISCURSO.

- Duración: 15h
- H.O. 5 y 6

4. 1. Introducción.
4. 2. Análisis de audiencia.
4. 3. Experiencia audiencia.
4. 4. Proceso de preparación. Objetivo.
4. 5. Proceso de preparación. Esquema base.
4. 6. Proceso de preparación. Contenidos y formatos.
4. 7. Proceso de preparación. Escribir.
4. 8. Proceso de preparación. Revisar.
- 4.9. proceso de preparación. Ensayar.
4. 10. Objetivos de la estructura y tipos de cierre.
4. 11. Feedback Pilar estructuras.

## Capítulo 5. CONTROL EMOCIONAL.

- Duración: 6h
- H.O. 7 y 8

5. 1. Postura y respiración.
5. 2. La voz.
5. 3. Voz. Prosodia.
5. 4. Voz. Trabalenguas.
5. 5. Voz. Poema.
5. 6. Feedback pilar control emocional.

## Capítulo 6. ARGUMENTACIÓN Y ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN.

- Duración: 12h

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”

5. 1. Estrategias de persuasión. Proceso de argumentación.
5. 2. Estrategias de persuasión.
5. 3. Estrategias de persuasión. Recorrido argumental
5. 4. Estrategias de persuasión. Soporte emocional
5. 5. Feedback pilar Estrategias de persuasión.

### Capítulo 7. GUIA RÁPIDA.

- Duración: 1h

#### 7.1. Guía rápida y cierre.

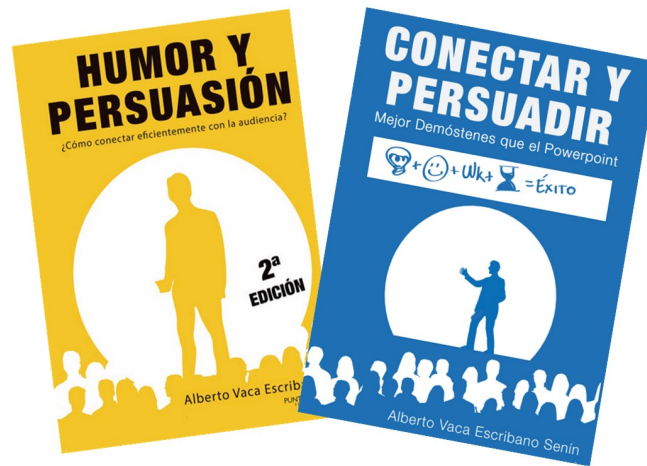
#### Consultas.

En nuestra página web ([www.humanprofit.com](http://www.humanprofit.com)) y en las redes sociales (fundamentalmente Linkeding: [linkedin.com/in/alberto-vaca-escibano](https://www.linkedin.com/in/alberto-vaca-escibano)) puedes ver recursos audiovisuales, posts, artículos y experiencias que pueden contribuir a tu formación sobre influencia y persuasión.

También puedes consultar mis libros:

- *“Humor y Persuasión. ¿Cómo conectar eficientemente con la audiencia?”* (2ª edición) PuntoRojoLibros. 2019.
- *“Conectar y Persuadir. Mejor Demóstenes que el PowerPoint.”* Caligrama. 2017.

## GUÍA DIDÁCTICA: “DESARROLLO DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN”



Si necesitas alguna orientación en cualquier momento te puedes poner en contacto conmigo: [Alberto.vaca@humanprofit.com](mailto:Alberto.vaca@humanprofit.com)

Al finalizar el curso tendrás un enlace con nuestra landpage de uso restringido en la que podrás ver vídeos, podcast, etc.



<https://www.humanprofit.com/planeta-persuasion/>

Si estás interesado ponte en contacto conmigo vía mail y te facilitaré la contraseña para que tengas acceso a estos contenidos.

¡Empezamos!