

GUÍA DIDÁCTICA: “PERSUACTIVOS DIGITALES”

¡Buenos días. Soy Alberto Vaca, la persona que te va a guiar a lo largo del curso que ahora comienzas. Mi mail es humanprofit@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 te comuniques de forma eficiente a través de las videoconferencias. Dispones de varios H.O. (HAND OUTS) o ejercicios sobre los que desarrollar las prácticas que te proponemos. Al final del curso te encontrarás con un sencillo Cuestionario de evaluación que pretende comprobar que has comprendido el desarrollo del mismo.

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.

El título del curso es **Persuactivos Digitales. ¿Cómo comunicarse eficientemente a través de videoconferencias?** 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.

GUÍA DIDÁCTICA: “PERSUACTIVOS DIGITALES”

Los objetivos que puedes conseguir a través del curso son:

- *Facilitarte un método de comunicación persuasiva (basado en cuatro pilares) que te permita preparar, realizar y obtener feedback de tus actos de comunicación para que resulten eficientes.*
- *Incrementar tu capacidad de conectar positivamente con tus interlocutores.*
- *Entrenar aspectos de la comunicación que te puedan hacer evolucionar como persuasor (siempre que hagas las prácticas que te proponemos 😊)*
- *Facilitarte la entrada a un club selecto, integrado por miembros de éxito, llamado “Persuactivos”.*

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



GUÍA DIDÁCTICA: “PERSUACTIVOS DIGITALES”

ÍNDICE DE CONTENIDOS DEL CURSO:

Capítulo 1. ENFOQUE.

- Duración: Contenidos 4 min, más 30 min de práctica.

1.1. ¿Quién soy?

1.2 ¿Qué pretendemos con el curso?

1.3 ¿Cuál es nuestra metodología?

Capítulo 2. PERSUACTIVO DIGITAL.

- Duración: Contenidos 11 min, más 30 min de práctica.

2.1. ¿A qué llamamos persuactivos digitales?

2.2.¿Cuáles son las principales diferencias de comunicar a través de videoconferencia con la comunicación presencial?

2.3. Recomendaciones para ser un persuactivo digital.

Capítulo 3. PILAR DEL CONTROL EMOCIONAL.

- Duración: Contenidos 14 min, más 30 min de práctica.
- H.O. Marco Antonio

3.1. Cerebro, postura y respiración.

3.2. Voz y prosodia.

3.3. Feedback.

3.4.¿Qué hacer justo antes de una presentación/reunión/entrevista para favorecer el control emocional?

Capítulo 4. PILAR DE LA CONEXIÓN.

- Duración: Contenidos 7 min, más 30 min de práctica.
- H.O. Posicionamiento psicológico

4.1. ¿Qué es la conexión?

4.2. ¿Qué implicaciones funcionales tiene en el cerebro?

4.3. ¿Cómo conectar a través de las herramientas online?

GUÍA DIDÁCTICA: “PERSUACTIVOS DIGITALES”

Capítulo 5. PILAR DEL ORDEN.

- Duración: Contenidos 15 min, más 40 min de práctica.
- H.O. El estribo

5.1. Análisis de audiencia.

5.2. Proceso de preparación.

5.3. Objetivos de la estructura y tipos de cierre.

5.4. ¿Cómo trabajar con métodos sencillos?

Capítulo 6. PILAR DE ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN.

- Duración: Contenidos 9 min, más 40 min de práctica.
- H.O. Discursos de Steve Jobs y Barack Obama

6.1. Proceso de argumentación.

6.2. Identificación de estrategias.

6.3. Parte emocional y racional de las estrategias.

Capítulo 7. CIERRE Y PASOS DE LA PREPARACION.

- Duración: Contenidos 10 min, más 45 min de práctica.
- H.O. Guía de sesión

7.1. ¿Cómo hacer la preparación?

7.2. Últimos consejos: antes, durante y después.

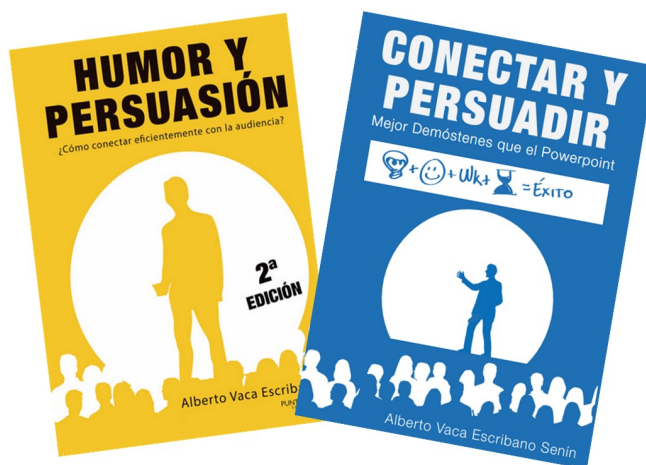
GUÍA DIDÁCTICA: “PERSUASIVOS DIGITALES”

Consultas.

En nuestra página web (www.humanprofit.com) y en las redes sociales (fundamentalmente Linkeding: [linkedin.com/in/alberto-vaca-escribano](https://www.linkedin.com/in/alberto-vaca-escribano)) 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.



Si necesitas alguna orientación en cualquier momento te puedes poner en contacto conmigo: humanprofit@humanprofit.com

¡Empezamos!