TÉCNICAS DE PERSUASIÓN Y SUGESTIÓN

Organiza:

COF navarra

DURACIÓN: 12 horas **FECHAS Y HORARIO:** 9 de abril 2011: de 16.00 a 20.00h. 10 de abril 2011: de 9:00 a 13.00h y de 16.00 a 20.00h. **INSCRIPCIÓN:** Colegiados: 60€ No colegiados: 70€	**LUGAR DE CELEBRACIÓN:** Salón de actos del C.O.F. de Navarra. C/ Navas de Tolosa nº19-3º. **DIRIGIDO A:** Farmacéuticos colegiados. Otras personas interesadas en el tema. El número máximo de admitidos será de 35.

JUSTIFICACIÓN

Convencer es probablemente una de las habilidades que más utilizamos en todos nuestro ámbitos. Persuadir no es imponer, no es manipular, tampoco es lanzar argumentos uno detrás de otro esperando que alguno funcione. Es mucho más que eso. Es hacer que el interlocutor –persona o equipo- se convenza por sí mismo que tal o cuál acción es la más adecuada –la persuasión busca que los efectos no sólo se produzcan a corto plazo sino que permanezcan a medio y largo término. Que sea el otro el que llegue, por si mismo, a la conclusión de que esa es la opción más interesante, más beneficiosa para él. La habilidad del persuasor es guiar, canalizar. Es por tanto una habilidad transversal fundamental en todas las profesiones.

¿A quién le interesa disponer de estas habilidades? Creo que sería imposible nombrar una sólo profesión donde las habilidades de persuadir no sean claves. Los profesionales de la salud ayudando a que las personas sigan un tratamiento, cambien hábitos nocivos, presentarles los mensajes con la eficacia para que los sigan; Los coaches y terapeutas, ya que les conviene saber guiar, canalizar al cliente de manera adecuada a sus objetivos (y por esa misma razón suministra herramientas de cambio personal ayudando a la inteligencia emocional); los directivos y mando que tendrán que convencer a sus colaboradores para que cambien maneras de actuar, mejoren sus habilidades; los comerciales que les han enseñado técnicas de venta pero no auténticas habilidades de persuasión… por no hablar de la conveniencia de hacer que la comunicación sea más efectiva en los planos personales.

En definitiva, ¿Somos buenos persuasores? ¿Sabemos cómo argumentar, contra argumentar con eficacia? ¿Sabemos cómo aumentar la influencia de nuestros mensajes a través por ejemplo de la comunicación no verbal? ¿Sabemos cómo hacer que el interlocutor se acerque a nuestras posiciones sin que eso genere enfrentamientos ni malestar alguno? ¿Somos profesionales de la persuasión o simplemente vamos tirando con las habilidades que hemos ido aprendiendo al azar?

El curso que presentamos: "Técnicas de persuasión y sugestión" va en la línea de ofrecer los conocimientos prácticos para afianzar esta habilidad tan decisiva.

OBJETIVOS PRINCIPALES

- Saber construir argumentaciones y contra argumentaciones fuertes y sólidas.
- Aprender a reforzar (haciéndolas más creíbles y plausibles) las argumentaciones.
- Y a la inversa, saber detectar las estrategias de falsa credibilidad/plausibilidad para actuar sobre el interlocutor.
- Saber romper las argumentaciones de los demás, consiguiendo que sea el propio interlocutor el que se las "cuestione" (incrementando efectividad y reducción de enfrentamientos).
- Aprender a cuestionar los argumentos del interlocutor desde muchos ángulos y no sólo atacando la conclusión que genera, a veces, enfrentamientos). Ir más allá de la simple "esgrima" argumentativa –serie de ataques de uno sobre el otro sin conseguir nada más que eso, y que nadie abandone o replantee sus posiciones.
- Aprender a explorar y efectuar preguntas cargadas de intención para "guiar" al interlocutor hacia el punto que se desea o, simplemente, para obtener datos para conocer mejor el cómo el otro organiza su información.
- Utilización de comunicación no verbal para reforzar las argumentaciones.

PROFESORADO

D. Eduardo Resbier Grabulos

Licenciado en Psicología. Profesor Titular de Sociología y Metodología de las Ciencias Sociales de la Universidad de Barcelona. Experto en Comunicación.

INSCRIPCIÓN Y PAGO

PLAZO DE INSCRIPCIÓN:

Colegiados: Hasta el 26 de marzo de 2010

No colegiados: Del 18 al 26 de marzo de 2010

MODOS DE INSCRIPCIÓN:

- Teléfono: 948 224806
- Página web del Colegio: www.cof-navarra.com

FORMA DE PAGO:

- Colegiados

- ❒ Farmacéuticos con oficina de farmacia, descontar de la facturación.
- ❒ Domiciliar pago junto con la cuota colegial.

- No colegiados

- ❒ Pago al contado (imprescindible antes del comienzo del curso).
- ❒ Ingreso en la cuenta de este Colegio: nº: 0081 0350 29 0001307941 Banco Sabadell Atlántico. Enviar por correo o fax (948-221616) el justificante del ingreso en dicha cuenta (imprescindible antes del comienzo del curso).

ES IMPRESCINDIBLE CONFIRMAR LA ACEPTACIÓN DE LA SOLICITUD ANTES DE EFECTUAR EL PAGO.