



**IMECAF México, S.C.**  
Instituto Mexicano de Contabilidad,  
Administración y Finanzas

Nombre del Curso

## COMUNICACIÓN PERSUASIVA - ONLINE - EN LÍNEA

### Objetivo

El presente curso se basa en la existencia de reacciones predecibles en el comportamiento humano ante situaciones en las que las personas se ven empujadas a aceptar o no una propuesta. Puede resultar increíble ver cómo las personas ofrecemos respuestas casi pautadas ante circunstancias similares, siendo por tanto, muy predecibles.

La finalidad del curso es tratar de desenmascarar qué ocurre para que así sea y desentrañar diferentes recursos para lograr que los demás respondan ante nosotros del modo que más nos convenga, a través del análisis de algunas de las principales leyes de la persuasión que existen.

En resumen, el objetivo principal del curso es conocer los mecanismos de la persuasión tanto para emplearlos y lanzarnos a influir en la voluntad de los demás para lograr nuestros propósitos, como para advertir que los están utilizando con nosotros y parapetarnos para que los demás no logren sus intenciones en menoscabo de los nuestras.

### Temario

#### Temario del Curso de Comunicación Persuasiva

1. **La coherencia y el compromiso.**
2. **La reciprocidad: favor con favor se paga.**
3. **La validación social.**
4. **Conectividad: lo semejante atrae a lo semejante.**
5. **La ley del contraste.**
6. **Retórica persuasiva: estratagemas.**

**Fechas**

No definidas aún

**Duración**

40 HRS.

**Inversión**

\$3,999.00 M. N. más IVA

© 2019 IMECAAF México, S.C. Todos los derechos reservados.

Email: [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)

Teléfono: (+52)(55) 1085 1515

Url: [www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

Arquímedes 130 Despacho 205 Col. Polanco  
México, Distrito Federal 11570