



**IMECAF®**

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

# CURSO DE PERSUASIÓN

---

DESARROLLO HUMANO



**INVERSIÓN**  
\$1,100.00 + IVA

**DURACIÓN**  
25 HRS.

**MODALIDAD**  
En Línea



# CURSO DE PERSUASIÓN

## DESARROLLO HUMANO

### OBJETIVO

- Conocer el concepto de persuasión y para qué sirve.
- Conocer cómo funciona la relación entre “Emisor”, “Receptor” y “Mensaje” para que ocurra la persuasión.
- Conocer las diferencias entre persuasión y manipulación.
- Saber cómo funciona la persuasión.
- Conocer los 6 principios universales para la influencia social.
- Saber cómo influye el liderazgo en la persuasión.
- Conocer el carisma como herramienta para persuadir
- Conocer la historia y enseñanzas de Dale Carnegie sobre la influencia en las personas.
- Saber utilizar el lenguaje positivo para influir.
- Conocer la técnica de PNL (Programación NeuroLingüística y cómo funciona en la persuasión.
- Conocer el funcionamiento de la persuasión para ayudar a huir de lo que no se desea.
- Conocer el funcionamiento y las técnicas del lenguaje corporal para vender.
- Conocer cómo funciona la energía que desprendemos y cómo podemos modificarla a nuestro favor.
- Conocer el efecto que causa en las personas la sensación de éxito y cómo podemos usarlo a nuestro favor.
- Conocer herramientas variadas que ayudarán al alumno a utilizar diferentes técnicas de persuasión dependiendo de las circunstancias y el entorno.

### TEMARIO

#### I. ¿Qué es la persuasión?

- ¿Para qué sirve la persuasión?
- Elementos necesarios para la persuasión
  - Emisor
  - Receptor
  - Mensaje

# CURSO DE PERSUASIÓN

---



## DESARROLLO HUMANO

- Persuasión vs manipulación
  - Sócrates: Un maestro persuasivo

### II. ¿Cómo funciona la persuasión?

- Los seis principios universales para la influencia social
  - La reciprocidad
  - La autoridad
  - Compromiso o coherencia
  - Escasez
  - Simpatía
  - Aprobación social
- Liderazgo e influencia
- La proactividad
  - Inspirar a los demás para influir
  - El liderazgo en el trabajo

### III. Técnicas de persuasión

- El carisma
- Dale Carnegie
  - Técnicas básicas para tratar con los demás.
- El lenguaje en positivo
- PNL
- Persuasión para ayudar a alguien a huir de lo que no desea.

### IV. La persuasión en las ventas

- La relevancia del lenguaje corporal
  - El contacto visual
  - Tener una postura física firme y abierta
  - Evita cruzar los brazos
  - Hablar abriendo los brazos y manos sin que quede exagerado
  - Sonreír
  - Hacer gestos de entusiasmo
  - Aumentar la velocidad cuando hablamos
  - Utilizar los silencios de manera estratégica

# CURSO DE PERSUASIÓN

---



## DESARROLLO HUMANO

- Asentir cuando escuchamos
- Acercarnos físicamente, pero no demasiado
- Evitar el sentimiento de superioridad
- Evitar el sentimiento de autocompasión
- Evitar sobreactuar el entusiasmo
- Hablar con el corazón
- La energía que desprendemos
- La sensación de éxito

### V. Herramientas

- El rapport
- Técnica de la palmada en el hombro
- Afirmaciones rotundas, positivas y con cierto tono imperativo.
- Repetir lo que la otra persona dice
- El poder de la nota escrita a mano
- La técnica del misterio
- Contar historias de éxito
- Imitar a quien persuade muy bien
- Contar historias o Storytelling
- Pasado, presente y futuro

# CURSO DE PERSUASIÓN

---



DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

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



# CURSO DE PERSUASIÓN

DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

