

Del 28 de Septiembre al 9 de Diciembre del 2020

HABILIDADES DIRECTIVAS

PROGRAMA DE ARGUMENTACIÓN PARA CONVENCER





Si quieres

- Desarrollar habilidades para ser más convincente a la hora de hablar
- Descubrir herramientas necesarias para mejorar la comunicación tanto a nivel personal como profesional
- Aprender a argumentar de forma sólida



Dirigido a

Responsables de área, Mandos intermedios, Gerentes, Directivos. Cualquier profesión en la que sea necesario el uso de la palabra para convencer (abogados, periodistas, ...)

Metodología

La formación se desarrollará en la modalidad de Aula Virtual: Entorno digital que posibilita el desarrollo del proceso de aprendizaje. El alumno accede al material del programa y, a su vez, interactúa con el profesor y el resto de alumnos. Conexión desde tu equipo (es necesario que tengas habilitada la cámara y el micrófono) y visualizarás e interactuarás con el formador y demás alumnos en tiempo real.

Calendario

Sesiones Aula Virtual: Lunes y Miércoles

Días 28, 30 septiembre, 5, 7, 26 y 28 de octubre, 4, 9, 11, 16, 18, 23, 25 y 30 de noviembre, 2 y 9 de diciembre (18 horas + 6 horas prácticas grupales + 4 horas individuales)



Dirigido por:

Jaume Serral

Trainer of NLP certificado y avalado por la máxima autoridad mundial en PNL Dr. Richard Bandler®.

Formado por Richard Bandler® en PNL código nuevo.

Staff en las formaciones de Richard Bandler® en España hasta el año 2014.

Especialista en Psicoterapia e Hipnosis Ericksoniana, por el Instituto Erickson.

Co-creador y profesor del postgrado de la Universidad de Barcelona "Persuasión estratégica interpersonal"

Socio fundador de Human Abilities®.

INSCRIPCIONES



Fecha y horarios

Del 28 de Septiembre
Al 9 de Diciembre
del 2020

De 18:30 a 20:00 horas

Total de horas: 28



Lugar

Chamber Business School
Centro de Formación y
Asesoramiento

Formación virtual en tiempo real



Matrícula

500,00 euros

Pago anticipado mínimo 5 días antes del inicio de la formación. Enviar justificante por correo electrónico a formacion@camaradealava.com

KUTXABANK

Nº cta. ES24 2095 3150 2310 90951178

Concepto: NOMBRE y APELLIDOS ALUMNO + NOMBRE CURSO



PROGRAMA

- **Fundamentos (2 horas)**

Cada día utilizas las palabras para expresar ideas y para relacionarte con otras personas, en definitiva, para argumentar. Una comunicación sin palabras tendría ciertas limitaciones, pero de la misma forma, una comunicación sin el uso adecuado de las palabras también es deficitaria y puede que no consigas el objetivo planteado.

Ya se ha visto que muchísimas formaciones se focalizan en el lenguaje corporal y paraverbal, sin darle importancia al lenguaje verbal. Por esta razón es importante que entiendas que una buena comunicación verbal teniendo en cuenta una estrategia sencilla y práctica te va a permitir habilidades para argumentar y convencer.

1. La Comunicación
2. Las Palabras
3. Los Argumentos
4. Las razones por las que discutimos
5. Gestión emocional

- **Preparación (3 horas)**

Cuando no consigues que tus argumentos funcionen te resulta muy difícil hacerlo de una forma diferente, ya que nadie nos ha enseñado cómo generar otros argumentos y debido a que no tenemos otras alternativas, nuestras argumentaciones pueden variar poco e incluso resultan ser previsibles para alguien observador o que tiene contacto repetido contigo.

Por lo tanto, es necesario que sepas cómo prepararte para tener alternativas argumentativas, evitando ser previsible en tus argumentos y evitando la frustración de que no te entiendan.

1. Opiniones Vs Argumentos
2. Para que argumentar
3. Objetivo
4. Tipo de lenguaje
5. Conocer a tu oyente

- **Creando los cimientos (2 horas)**

¿Has oído alguna vez la expresión “empezar la casa por el tejado”?

Pues la mayoría de las personas empiezan sus argumentos por el “tejado” ya que desconocen la importancia de los “cimientos” de la argumentación. Unos buenos cimientos te permiten crear una casa más fuerte, sólida, duradera y sin fisuras. De ahí la importancia de tener unos buenos “cimientos” para que consigas argumentaciones fuertes, sólidas, duraderas y sin fisuras.

1. Definición del Marco
2. Estructura argumentativa
3. Tres ideas principales
4. Vacunando las objeciones



PROGRAMA

- **Construyendo argumentos (4 horas)**

Descubrirás una forma sencilla, fácil y práctica para empezar a construir tus argumentos para que tengas variedad y te puedas adaptar a tu oyente de una manera rápida.

1. Ejemplos
2. Argumentos por analogías
3. Evidencias
4. Fuentes

- **Tipos de argumentos (5 horas)**

Cuando quieres tener variedad en tus argumentos para adaptarte es necesario que conozcas las opciones que tienes disponibles y cómo funcionan.

Aprenderás diferentes modelos argumentativos, alguno ya lo utilizas (sin darte cuenta y los vas a reforzar), otros te sorprenderán por su sencillez y su alta eficacia.

1. Correlaciones
2. Causales
3. Deductivos
4. Inductivos
5. Silogismo deductivo
6. Dilema
7. Reducción al absurdo

- **Argumentos Falaces y Falacias (2 horas)**

Entiende cómo funcionan los argumentos falaces y las falacias para poder detectarlas cuando te quieran “colar” una, pero comprende, también, cómo utilizarlas cuando lo consideres oportuno.

1. ¿Qué son?
2. Cómo detectarlas
3. Cómo utilizarlos

- **Poniendo en práctica (6 horas grupales + 4 horas individuales)**

Para que adquieras esta nueva habilidad de argumentar conscientemente necesitas dos ingredientes:

- El conocimiento
- La práctica

El conocimiento lo adquieres durante el curso, la práctica... también.

Cada semana tendrás un programa de prácticas, las cuales serán individuales o grupales en formato online. Te hemos preparado ejercicios simples, rápidos pero que harán una gran diferencia, en cada módulo.

1. Individuales online
2. Grupales online
3. Posibilidad de debates online
4. Resolución individualizada de dudas durante la formación

En todo momento tendrás contacto con el formador para que pueda resolver tus dudas, durante el curso.