

# DESTREZA EN LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA CON PNL + Coaching

**Jueves 30/01/14 y 06/02/14  
en el horario de 18:30 a 21:30 hs.**



*Quien siempre hace lo mismo de la misma manera, lo normal es que obtenga los mismos resultados que siempre ha obtenido. Así es que, si en alguna de las facetas de tu vida, lo que estás haciendo no da los resultados que esperas, sólo queda una salida: ¡hacer otra cosa!*

## FUNDAMENTOS DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

---

La Programación Neurolingüística (PNL) o Neuro-Ingeniería es un estudio del pensamiento humano. Principalmente de los Procesos Inconscientes que están presentes en todo momento, como al pensar, sentir, actuar y comunicarnos. PNL es, sin duda, una de las investigaciones que cada vez más nos acercan al control de nosotros mismos, modificar conductas indeseables, controlar sus emociones y mejorar la comunicación y la relación con otras personas.

Desde el marco de la PNL es muy importante prestar atención a lo que tienes delante de ti, desarrollar la habilidad de observar, ya que si no lo haces puedes perderte detalles que sean relevantes. Y luego desde la empatía empaquetar la información para esa persona en particular.

La conducta en PNL incluye: La conducta externa: "tono de voz, gestos, acciones concretas" y también: la conducta interna: "pensamientos en forma de imágenes, diálogo interno, sensaciones, emociones".

El mejor persuasor es primero para consigo mismo, y desde allí saber llegar a las demás personas, mediante una buena escucha, empatía y un buen diálogo interno, te permiten alcanzar lo que deseas.

## OBJETIVO GENERAL DE LA CHARLA-TALLER:

---

Dotar a los asistentes de autonomía a la hora de expresarse en la comunicación de genero persuasivo (persuadir, influir, convencer, vender, asimilar lenguajes, etc).

## DIRIGIDO A:

---

La presente capacitación de Charla-taller está dirigida a todas aquellas personas que quieren introducirse en los conocimientos necesarios para mejorar su comunicación y hacerla más efectiva. Ese será el objetivo principal por lo cual, cualquier persona que quiera entender y que le entiendan mejor, tiene una oportunidad de oro para conseguirlo, en el presente curso.

Invitamos a Comunicadores en General, área de Recursos Humanos, Ventas, Mandos de dirección, Educadores, y demás interesados.

---

## TEMARIO DE LA CHARLA-TALLER

---

### **MODULO I**

#### **Introducción**

- Objetivo de la capacitación
- Presentación - Trabajamos con la Escucha Activa
- ¿Qué es PNL? Programación Neurolingüística
- Comunicación Persuasiva Nuevo Paradigma
- Dinámica de comunicación Verbal y No Verbal

#### **Comunicación**

- El Lenguaje "Código" Corporal
- Modelos Mentales (Realidades Subjetivas)
- Los engaños de los Sentidos
- Definición de Modelos Mentales
- Dinámicas de comprensión
- Seminario de 3' de la comunicación

### **MODULO II**

#### **Comunicación: Ruidos**

- Juicios y Prejuicios en la comunicación
- El efecto de los juicios sobre la comunicación
- Comunicación: Sistemas Representacionales
- Test VAK
- Característica de los Canales de Comunicación
- Dinámica de utilización

#### **Rapport**

- Su utilización
- Rapport Corporal
- Rapport Verbal

#### **Metaprogramas (filtros mentales)**

- Metaprogramas y la motivación

#### **Duración:**

---

2 clases de 3:30' horas de duración, con frecuencia de un encuentro semanal.  
Fecha y horario disponibilidad de opción.

#### **Costo de la Capacitación:**

---

Valor de inversión de 350\$. Incluye material de apoyo, coffee break y certificado de cursado. Por grupo de 2 o más personas **15% de descuento verano 2014!**

Capacitación con cupo mínimo y máximo predefinido para su realización.

**DEDCO** Desarrollo de Competencias

PNL + Coaching

Paraguay 320 1er.Piso Oficina 11 Paso de los Andes

Córdoba Capital (a 2 cdas del Nuevo Centro Shopping)

[www.capacitacion-pnl.com](http://www.capacitacion-pnl.com)

(0351) 152 003009