



Inscrição:

trainingcare@trainingcare.pt



Objectivos: Saber a diferença entre influência e persuasão; Conhecer as 6 estratégias gerais da influência; Conhecer técnicas de reforço da persuasão e argumentação; Desenvolver um estilo persuasivo; Escolher uma via para a persuasão consoante o interlocutor;

PROGRAMA ESTRATÉGIAS DE INFLUÊNCIA E PERSUASÃO

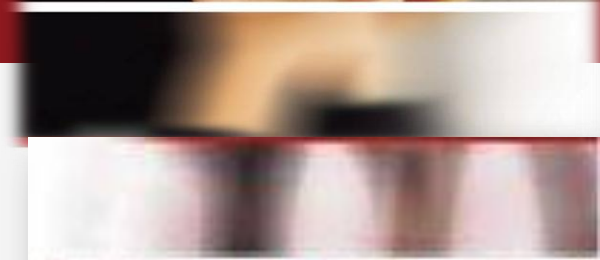
Módulo 1- Da influência à persuasão: o que são e quais são os fenómenos da influência; Qual é a diferença entre persuasão e influência social; A ética da persuasão na negociação

Módulo 2- As 6 estratégias gerais da influência: conhecer e utilizar as 6 estratégias de influência e persuasão; reciprocidade; consistência; prova social; agradabilidade; autoridade e escassez ou raridade;

Módulo 3- Argumentar de forma persuasiva: como desencadear soluções; A estrutura de um argumento persuasivo e espiral da argumentação; A utilização de documentos e suportes visuais; A importância de sincronizar com o cliente;

Módulo 4- Saber utilizar elementos persuasivos na comunicação; A importância de “trabalhar” bem a linguagem para usar a persuasão; Usar as metáforas, efeito de evidência, perguntas, exemplos e repetições para aumentar a capacidade de persuasão da sua mensagem; Adaptar a estrutura da mensagem ao tipo de interlocutor;

Módulo 5- As duas vias para a persuasão: via central e via periférica; Como adaptar a estratégia da persuasão ao estilo de decisão do interlocutor; Desenvolver a flexibilidade na abordagem persuasiva;



Modalidade da Formação:

- Comportamental

Metodologia da Formação:

- Métodos pedagógicos activos e interactivos com ênfase no trabalho de grupo, debates, simulações e estudos de caso – o nosso modelo step by step - .

Metodologia de Avaliação:

- Avaliação da reacção dos formandos.
- Acompanhamento de resultados.
- Avaliação da eficácia da formação.

Local, Data, Horário e Duração:

- Lisboa / Luanda.
- 5 dias - 20 horas

Formador(a):

- Dra. Sónia Karitsis Formadora certificada