

Argumentar para convencer

Tácticas y estrategias de argumentación

 Blended



2 días (14 horas)

Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: €

Ref.: 1826

Argumentar no es demostrar a cualquier precio que uno lleva la razón. Argumentar es ser capaz de encontrar las ideas justas, de exponerlas para suscitar el interés del interlocutor y de convencer a éste. Es también el arte de rebatir de manera pertinente, permaneciendo abierto al diálogo.

Este curso de formación se basa tanto en aspectos técnicos como éticos de la comunicación.

Dirigido a:

- Toda persona que necesite exponer ideas y proyectos a sus jefes, compañeros, colaboradores y socios externos.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Elaborar la estrategia de argumentación

- Identificar las características de la argumentación.
- Descubrir y tener en cuenta las variables para una argumentación.
- Comprender la psicología de los interlocutores.
- Preparar la argumentación.

2. Dominar las tácticas de la argumentación

- Elegir los tipos de argumentos apropiados.
- Evaluar la fuerza y la debilidad de los argumentos.
- Prever las objeciones.

3. Influir con integridad

- Reconocer al interlocutor.
- Definir un marco común de comunicación.
- Elegir las palabras justas para un discurso contundente.

4. Argumentar en la negociación

- Elegir la actitud apropiada para el contexto.
- Desarrollar su capacidad de escuchar.
- Identificar los mecanismos de manipulación.
- Elegir el método apropiado de rebatir.



Objetivos de la formación

- Defender un punto de vista sin entrar en una polémica.
- Anticipar las preguntas con trampa o engaño.
- Conseguir una estrategia eficaz de argumentación.



Beneficios adicionales

- **Aprendizaje intensivo de la argumentación:** alternancia entre ejercicios individuales y en subgrupo.
- **Simulación:** las presentaciones, negociaciones y tratamiento de objeciones se graban en vídeo y se analizan en grupo.