

## PROGRAMA DEL CURSO

### 1. Introducción a la influencia

- a. Comunicación, influencia, persuasión y contrainfluencia
- b. Componentes de la comunicación
- c. Influencia y contrainfluencia en inteligencia

### 2. Modelos de elaboración

- a. Modelo energético
- b. Modelo de probabilidad de elaboración
- c. Uso de la elaboración con fines persuasivos

### 3. Técnicas de persuasión I: Principios de Cialdini

- a. Reciprocidad
- b. Escasez
- c. Autoridad
- d. Consistencia
- e. Agradabilidad
- f. Consenso
- g. Uso práctico de los Principios de Cialdini

### 4. Técnicas de persuasión II: técnicas operativas

- a. Técnicas operativas aplicadas
- b. Uso práctico de técnicas operativas

### 5. El emisor persuasivo: características y componentes

- a. El atractivo social
- b. La credibilidad
- c. El poder
- d. Práctica de detección de indicadores persuasivos del emisor



- **Modalidad: online**
- **Cáscaras síncronas y grabadas**
- **Duración: 50 horas**
- **Precio: 300 euros**

[CONTACTO@FALCOINSIGHTS.COM](mailto:CONTACTO@FALCOINSIGHTS.COM)

[WWW.FALCOINSIGHTS.COM](http://WWW.FALCOINSIGHTS.COM)

# CURSO EN INFLUENCIA Y PERSUASIÓN EN INTELIGENCIA



---

FALCO INSIGHTS

# PROGRAMA DEL CURSO

## 1. **Canal y contexto: elementos y variables que modulan la probabilidad de persuasión**

- a. Canal
- b. Contexto
- c. Uso del canal y contexto con fines de influencia

## 2. **El receptor: elementos y variables que modulan la probabilidad de persuasión**

- a. Inteligencia y autoestima
- b. Self-monitoring y embodiment
- c. Necesidades cognitivas
- d. Personalidad
- e. Ejemplos prácticos

## 3. **El mensaje: elementos y variables que modulan la probabilidad de persuasión**

- a. Argumentación racional
- b. Argumentación emocional
- c. Adecuación al contexto
- d. Práctica de detección de elementos persuasivos en el mensaje

## 4. **Tailoring: adecuación de la comunicación persuasiva a la personalidad del receptor**

- a. El modelo PEN de personalidad
- b. Cruzando comunicación persuasiva y personalidad
- c. Ejemplos prácticos

## 5. **Contrainfluencia: análisis de amenazas y procedimientos**

## 6. **Práctica final de análisis de influencia y persuasión**