



## Dirección y liderazgo

Ing. Eduardo Genner Escalante Cruz

PASIÓN POR EDUCAR



## Técnicas de Persuasión: Aplicaciones en la vida diaria y profesional



PASIÓN POR EDUCAR



## Introducción a las técnicas de persuasión

Las técnicas de persuasión son herramientas poderosas para influir en las decisiones de las personas. En esta sección, exploraremos los fundamentos de la persuasión y cómo se pueden aplicar en la vida diaria y profesional, incluyendo ventas y logros profesionales.



PASIÓN POR EDUCAR



### Comunicación no verbal

La comunicación no verbal es una técnica importante para persuadir a las personas. La postura, el contacto visual y los gestos pueden influir en cómo se percibe su mensaje.



### Psicología del consumidor

Entender la psicología del consumidor puede ayudarlo a persuadir a las personas para que compren su producto. Aprender sobre los motivos de compra y las necesidades del cliente puede ayudarlo a adaptar su mensaje de venta.



### Comunicación efectiva en relaciones personales

La persuasión también es importante en las relaciones personales. Aprender a comunicarse de manera efectiva y resolver conflictos puede mejorar las relaciones y ayudarlo a persuadir a las personas para que cambien de opinión.

PASIÓN POR EDUCAR



#### La técnica de la reciprocidad

Esta técnica se basa en el principio de que si das algo a alguien, es más probable que te devuelvan el favor. En ventas, esto puede significar ofrecer una muestra gratuita o un descuento para la próxima compra.



#### La técnica del compromiso

Esta técnica implica hacer que el cliente se comprometa con una pequeña acción, como responder a una pregunta o probar un producto. Una vez que han dado este primer paso, es más probable que sigan adelante con la compra.



#### La técnica de la urgencia

Esta técnica se basa en crear una sensación de urgencia en el cliente para que compre el producto o servicio. Puedes hacerlo ofreciendo una oferta por tiempo limitado o destacando la escasez del producto.

PASIÓN POR EDUCAR



#### Conocer a tu audiencia

Antes de intentar persuadir a alguien, es importante conocer a tu audiencia. Investiga sus necesidades, deseos y preocupaciones para poder adaptar tu mensaje y hacerlo más efectivo.



#### Crear una conexión emocional

Las personas son más propensas a ser persuadidas cuando sienten una conexión emocional con el persuasor. Trata de encontrar algo en común con tu audiencia y utiliza historias o anécdotas para crear una conexión emocional.



#### Ofrecer soluciones

En lugar de simplemente presentar un problema, ofrece soluciones concretas. Esto demuestra que tienes un entendimiento profundo del problema y que estás comprometido en encontrar una solución efectiva.

PASIÓN POR EDUCAR



#### Ventas

Utilice técnicas de persuasión para cerrar ventas y convencer a los clientes de que su producto o servicio es la mejor opción para ellos. Aprenda a escuchar sus necesidades y presentar su oferta de una manera atractiva y convincente.



#### Negociación

Las técnicas de persuasión también son útiles en la negociación. Aprenda a presentar sus argumentos de manera clara y convincente, y a escuchar los puntos de vista de la otra parte. Encuentre áreas de acuerdo y trabaje juntos para llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.



#### Política

La persuasión es una herramienta clave para los políticos que buscan ganar el apoyo de los votantes. Aprenda a presentar su plataforma de manera clara y convincente, y a conectarse con los votantes a nivel emocional. Utilice técnicas de persuasión para motivar a los votantes a tomar medidas y votar por usted.

PASIÓN POR EDUCAR



## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.
- Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.
- Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

PASIÓN POR EDUCAR



## ¿Cómo negociar?

- Puede ser un intercambio social
- Relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio
- Es mejor que exista un cierto equilibrio de fuerzas y que se intercambien las presiones, finalmente las partes llegarán a un acuerdo cuando las fuerzas estén igualadas
- ¿Cómo negociar?
  - ¿Qué me ofreces por quedar exento?

PASIÓN POR EDUCAR



## Frecuentemente una parte gana a costa de que la otra pierda.

- *La preparación*
  - En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
- *La discusión*
  - En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.
- *Las señales*
  - La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.
- *Las propuestas*
  - Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión

PASIÓN POR EDUCAR



- *El intercambio*
  - Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa
- Cierre
  - Cierre por concesión.
    - Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.
  - Cierre con resumen.
    - Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado

PASIÓN POR EDUCAR



- «... es de necios confundir valor y precio...»

PASIÓN POR EDUCAR



- Apelar a la vanidad del vendedor para conseguir que haga concesiones
- Iniciar las negociaciones con una queja para despertar en el vendedor un sentimiento de culpa.
- Subrayar la importancia del poder adquisitivo propio, y crear perspectivas de futuro favorables.
- Ablandar al vendedor con negociaciones duras.
- Empezar con puntos de los que es posible alcanzar rápidamente un acuerdo

PASIÓN POR EDUCAR



- Hacer concesiones en puntos sin importancia para pedir las a la recíproca en los aspectos importantes.
- Mencionar continuamente las propias concesiones y hacer resaltar que se espera lo mismo del vendedor.

PASIÓN POR EDUCAR



## Relaciones diádicas

- La teoría de la formación diádica plantea que la pareja es una realidad que se construye a través de fases o etapas que se deben completar. Según este enfoque, cuando no se viven completamente dichas etapas, más tarde o más temprano la relación se verá quebrantada.
  - La teoría diádica o también conocido como liderazgo individualizado, es un enfoque del liderazgo que pretende explicar el por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores. Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores.

PASIÓN POR EDUCAR



- **Díada:** es la relación que surge entre un líder y un seguidor.
- **Diádica:** se refiere a la relación entre el líder y cada uno de los seguidores en un departamento o unidad de trabajo.
- **Relación diádica:** establece las diferentes conductas que mantiene el líder con cada integrante del equipo.

PASIÓN POR EDUCAR