

En el mundo de los negocios, la habilidad para comunicarse persuasivamente y manejar el lenguaje no verbal es crucial.

Este taller ofrece herramientas prácticas para **mejorar la efectividad en reuniones bilaterales** y **potenciar el networking en eventos empresariales**.

## TALLER COMUNICACIÓN PERSUASIVA Y LENGUAJE NO VERBAL

### CONTENIDOS

#### FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

- Introducción a los principios básicos de la persuasión.
- Técnicas para estructurar mensajes claros y convincentes.

#### LENGUAJE NO VERBAL

- Análisis de diferentes tipos de comunicación no verbal.
- Ejercicios prácticos para mejorar la expresión corporal y el uso de gestos.

#### TÉCNICAS DE INFLUENCIA

- Estrategias para influir en la percepción y decisiones de los demás.
- Uso de la empatía y la escucha activa en la comunicación persuasiva.

#### PREPARACIÓN Y EJECUCIÓN DE REUNIONES BILATERALES

- Planificación efectiva de reuniones.
- Técnicas para mantener el control de la conversación y cerrar acuerdos.

#### NETWORKING EFICAZ

- Cómo establecer y mantener relaciones profesionales.
- Estrategias para destacar en eventos empresariales y maximizar oportunidades.

### BENEFICIOS

- Mejora en la claridad y efectividad de las presentaciones.
- Habilidad para influir positivamente en reuniones y negociaciones.
- Técnicas avanzadas de networking para expandir la red profesional.