



تکنیک های اقناع و متقاعدسازی

Convincing Techniques

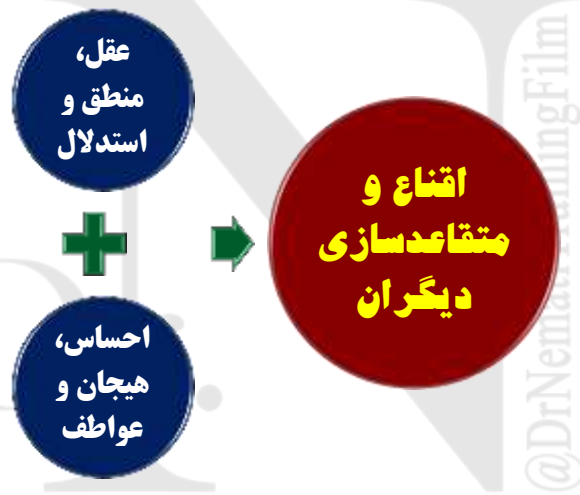
تدوین:

دکتر محمدعلی نعمتی

محقق، مشاور و مدرس در بخش صنعت و عضو هیأت علمی دانشگاه

تفاوت اقناع و متقاعدسازی





تکنیک ۹۰ ثانیه

اقناع و متقاعدسازی



آغاز سخنرانی همراه با بیشترین استرس و ترس است که در صورت تمرین از قبل، و حفظ آرامش پس از دقایقی کاهش خواهد یافت.



نود ثانیه اول زمانی است که از یکسو بر داشت افراد از شخصیت شما و میزان تسلطتان بر موضوع شکل می گیرد و از دیگر سو، بیشترین میزان توجه و تمرکز به مطلب را دارند.

تکنیک های اقناع و متقاعدسازی

تکنیک اشتیاق مسری است

خود را بعنوان متخصص، نشان دهید

فرا تر از انتخاب مخاطبان، عمل کنید

بر وجوه مشترک خود با مخاطب، تأکید نمایید

ابعاد شخصیتی مخاطب را بشناسید

تکنیک بوم رنگ یا سؤال در سؤال

تکنیک فهرست مقابل