

Desarrollo
profesional y personal

6 créditos

Curso académico 2022-2023

Mecanismos de persuasión en la comunicación interpersonal y social

del 18 de enero al 16 de junio de 2023

CERTIFICADO DE ENSEÑANZA ABIERTA

Características: material impreso, material multimedia, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Filologías Extranjeras y Sus Lingüísticas

Facultad de Filología

Convocatoria actual

Esta actividad no está publicitada en el [curso académico más reciente \(2023-2024\)](#).

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

Curso 2022/2023

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

Destinatarios

Este curso está dirigido a todos aquéllos que quieran mejorar sus habilidades comunicativas aumentando su capacidad de convencer e influir a sus interlocutores mediante la aplicación de los principios básicos de la comunicación persuasiva. Tanto en el plano de las relaciones interpersonales como en el de la comunicación social.

1. Objetivos

Introducir al alumno en los diversos mecanismos y modalidades de la persuasión como ingrediente de la comunicación con el fin de

hacer más convincentes los discursos, mensajes o propuestas. Tanto en el ámbito de la comunicación interpersonal como social.

2. Contenidos

1. La persuasión en la comunicación: razón y emoción.
2. Relación entre actitud y conducta.
3. Opinión y cambio de actitudes.
4. Corrientes teóricas sobre la persuasión.
5. La persuasión interpersonal.
6. La persuasión en las organizaciones.
7. La persuasión y los mass media. Publicidad y propaganda.

3. Metodología y actividades

Este curso cuenta con una plataforma virtual que servirá como foro de discusión y exposición de dudas y temas de interés que los profesores del Equipo Docente atenderán semanalmente.

En este soporte on-line los alumnos encontrarán la guía básica, foros temáticos correspondientes a las unidades del curso, así como otros foros dedicados a cuestiones generales, networking entre los alumnos, materiales y actividades complementarias, además de un foro destinado a explicar las directrices para realizar el trabajo de fin de curso y atender las dudas de los alumnos.

Cada quince días se proponen actividades correspondientes a cada punto del programa y se proporciona retroalimentación individualizada a cada estudiante en los foros correspondientes.

4. Nivel del curso

Iniciación

5. Duración y dedicación

Duración: del miércoles 18 de enero al viernes 16 de junio de 2023.

Dedicación: 150 horas.

6. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

GUARDDON ANELO, MARIA DEL CARMEN

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

FORONDA MORITÁN, FRANCISCO JAVIER

7. Material didáctico para el seguimiento del curso

7.1 Material obligatorio

Principios de comunicación persuasiva

Autores Santiago Guervós, Javier de

Editorial Arco libros

Edición 2017

Precio aproximado 4.78€

ISBN 9788476356159

7.2 Material disponible en la plataforma virtual

1. Guía Básica del Curso
2. Cronograma
3. Material Multimedia: Durante el curso se manejarán textos y recursos audio-visuales procedentes de enlaces de internet. Estarán disponibles en el curso virtual y se indicará su uso según proceda conforme al cronograma de tareas.

7.3 Otros Materiales

Observaciones: El texto citado en el apartado "Material Didáctico Obligatorio" (Principios de Comunicación Persuasiva) debe adquirirlo el alumno por su cuenta en cualquier librería de su elección por no estar incluido en el precio de matrícula.

8. Atención al estudiante

La Directora del curso, María del Carmen Guarddon Anelo, estará

disponible en el teléfono 91 398 87 10 durante el siguiente horario:

Martes 8:30 -15:30 horas

Miércoles 8:30 -13:30 horas

También se podrá contactar con esta profesora a través de la siguiente cuenta de correo electrónico: anelo@flog.uned.es

9. Criterios de evaluación y calificación

Los alumnos deberán realizar un ensayo final. La elaboración adecuada del mismo conducirá a la obtención de la calificación de APTO y, por tanto, del Certificado del curso. El alumno deberá reflejar que domina los contenidos del curso y se valorará su capacidad para hacer un análisis crítico y dar una dimensión práctica a dichos contenidos, incorporando casos procedentes de experiencias propias y/o de terceros.

La extensión de dicho ensayo no excederá las 2.500 palabras.

Este ensayo deberá entregarse antes del 1 de junio del año académico correspondiente.

10. Precio del curso

Precio de matrícula: 330,00 €.

11. Descuentos

11.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: ea@adm.uned.es.

12. Matriculación

Del 7 de septiembre de 2022 al 13 de enero de 2023.

Atención administrativa:

Cursos de Certificado de Enseñanza Abierta

ea@adm.uned.es

Tf. 91 398 7711 / 7530

C/ Juan del Rosal, 14 - 1ª planta

28040 Madrid

13. Responsable administrativo

Negociado de Enseñanza Abierta.