



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Perfilación de Personalidad y Negociación



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



**Educa
Business
Formación
Online**

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Perfilación de Personalidad y Negociación



DURACIÓN:
600 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
1.495 €

Incluye materiales didácticos, titulación
y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School



Titulación

Titulación de Master en Perfilación de Personalidad y Negociación con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).


Educa Business School

 como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
 EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

 de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
 Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

 Con una calificación de **NOTABLE**

 Y para que conste expido la presente **TITULACIÓN** en
 Granada, a 11 de Noviembre de 2019

 La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

 Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO
**RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA**


 El presente Título es el Título Propio de la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado de Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea. El presente Título es el Título Propio de la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado de Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea. El presente Título es el Título Propio de la Escuela Formadora de Negocios de Formación de Postgrado de Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea.

Descripción

Si quiere desenvolverse profesionalmente en el entorno empresarial o cualquier otro ámbito en el que se necesiten dotes para realizar negociaciones este es su momento, con la Master en Perfilación de Personalidad y Negociación adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función de la mejor manera posible. Para obtener un resultado óptimo durante un proceso de negociación es fundamental conocer en profundidad todas las técnicas, esto facilitará llegar un acuerdo beneficioso para ambas partes, pudiéndose establecer una relación a largo plazo. También profundizaremos en cómo se desarrollan las principales Dinámicas de grupo que ayudarán al trabajo intraorganizacional e interorganizacional. De esta manera, de Especialización en Técnicas de Negociación surge con el objetivo de satisfacer las actuales demandas formativas como consecuencia de los diferentes Planes de Formación.



Objetivos

- Aprender a dirigir y coordinar reuniones en el ámbito empresarial. - Dominar las técnicas de negociación que permitan llegar a acuerdos beneficiosos. - Conocer las dinámicas que tienen lugar en el seno del grupo y saber aplicar las técnicas grupales adecuadas en función de las características de éste y de los objetivos que se pretenden conseguir. - Aprender a dirigir y coordinar reuniones en el ámbito empresarial. - Dominar las técnicas de negociación que permitan llegar a acuerdos beneficiosos.- Indicar las nociones básicas sobre psicología. - Aprender a aplicar la psicología inversa. - Conocer la psicología inversa aplicada a los niños. - Conocer la psicología inversa aplicada al marketing. - Identificar el papel de la psicología inversa a través de la publicidad.

A quién va dirigido

La presente Master en Perfilación de Personalidad y Negociación está dirigida a todos aquellos profesionales del entorno empresarial, así como de cualquier otro entorno que requiera habilidades para realizar negociaciones de la mejor forma posible.

Para qué te prepara

Esta Master en Perfilación de Personalidad y Negociación le prepara para que pueda conseguir los mejores resultados en las negociaciones para tu empresa y aprende a dirigir reuniones y equipos de trabajo de manera eficaz.

Salidas Laborales

Empresas / Recursos Humanos / Psicólogo / Coach / Coach Personal / Empleado en el departamento de recursos humanos.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que hay
disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



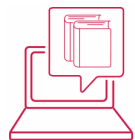
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. PSICOLOGÍA EMPRESARIAL Y COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. POLÍTICAS DE GESTIÓN DE PERSONAS

- 1.¿Qué es la gestión por competencias?
- 2.El proceso de selección
- 3.Formación basada en competencias
- 4.La evaluación en el modelo de gestión por competencias
- 5.Herramientas de evaluación
- 6.Política de retribución
- 7.El clima laboral, la motivación y la satisfacción en el trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

- 1.La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
- 2.Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
- 3.Composición de equipos, recursos y tareas
- 4.Los procesos en los equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

- 1.Liderazgo
- 2.Enfoques en la teoría del liderazgo
- 3.Estilos de liderazgo
- 4.El papel del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING Y LIDERAZGO DE EMPRESA

- 1.El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
- 2.El coaching como estilo de liderazgo
- 3.El coach como líder y formador de líderes
- 4.El líder como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN

- 1.Introducción
- 2.Elementos principales del proceso de comunicación
- 3.Niveles de la comunicación
- 4.Elementos que favorecen la comunicación
- 5.Elementos que dificultan la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN NO VERBAL

- 1.¿Qué es la comunicación no verbal?
- 2.Componentes de la comunicación no verbal
- 3.El lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EFECTIVA

- 1.Concepto
- 2.Conversación
- 3.Entrevista
- 4.Hablar en público
- 5.Comunicación en grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

- 1.Introducción a la comunicación no violenta
- 2.Comunicación no violenta: dar paso a la compasión
- 3.Comunicación empática
- 4.Comunicación no violenta en los grupos
- 5.Observar sin enjuiciar
- 6.Cómo pedir y recibir
- 7.Expresar enfado y reconocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DINÁMICAS DE GRUPOS

- 1.La dinámica de grupos en la actualidad
- 2.Principios de cohesión
- 3.Técnicas de grupo. Definición
- 4.Técnicas de presentación
- 5.Técnicas de conocimiento y confianza
- 6.Técnicas para el estudio y trabajo de temas
- 7.Técnicas de creatividad
- 8.Técnicas de evaluación y feedback

PARTE 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS REUNIONES

- 1.Introducción
- 2.Tipos de reuniones
- 3.Terminología usada en las reuniones, juntas y asambleas
- 4.Etapas de una reunión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE REUNIONES

- 1.Definición de los objetivos
- 2.Definición de los contenidos
- 3.Elección de los participantes
- 4.Definición de la metodología
- 5.Definición del marco de acción
- 6.Elaboración de la convocatoria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN DE REUNIONES, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

- 1.Realizar la presentación
- 2.El arte de preguntar y responder
- 3.Clases de preguntas
- 4.Cómo formular preguntas
- 5.Cómo responder preguntas
- 6.Intervención de los participantes
- 7.Utilización de medios técnicos y audiovisuales
- 8.Reuniones presenciales
- 9.Reuniones a distancia
- 10.Cierre de la reunión
- 11.Elaboración del acta de reunión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (I)

- 1.¿Qué son las habilidades sociales?
- 2.La asertividad
- 3.Conducta inhibida, asertiva y agresiva
- 4.Entrenamiento en asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (II)

- 1.La empatía
- 2.La escucha activa
- 3.La autoestima
- 4.¿Qué es la autoestima?
- 5.¿Cómo se forma la autoestima?

6. Técnicas para mejorar la autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

1. Habilidades de resolución de problemas
2. Técnicas básicas de resolución de problemas
3. Técnicas más usadas para la resolución de problemas
4. Método de D'Zurilla y Nezu (1982)
5. El análisis de decisiones
6. Toma de decisiones: el proceso de decisión
7. El proceso de decisión
8. Tomar las decisiones en grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas
4. Lugar de negociación
5. Iniciar la negociación
6. Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL GRUPO

1. ¿Qué es un grupo?
2. Concepto de grupo
3. Características de los grupos
4. Funciones de los grupos
5. Clasificación de los grupos
6. Clasificación general de los grupos sociales
7. Clasificación según la estructura: grupos formales e informales
8. Clasificación según su identificación: grupos de pertenencia y de referencia

9. Clasificación según la socialización: grupos primarios y secundarios
10. Estructura de los grupos
11. Formación y desarrollo de los grupos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo
2. Principios de funcionamiento del grupo
3. Condiciones básicas para la acción del grupo
4. Relaciones entre grupos y conducta intergrupala
5. El rol en el grupo
6. El liderazgo en el grupo
7. Concepto de liderazgo
8. Estilos de liderazgo
9. El papel del líder
10. La comunicación en el grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. ¿Qué es la dinámica de grupos?
2. Definición
3. Orígenes históricos
4. ¿Qué son las técnicas grupales?
5. Definición y objetivos de las técnicas grupales
6. Utilidad de las técnicas grupales
7. Clasificación de las técnicas grupales
8. Fundamentos de selección y aplicación de las técnicas grupales
9. Criterios de selección de la técnica
10. Normas generales para el uso de las técnicas de grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 13. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas de grupo grande
2. Asamblea
3. Congreso
4. Conferencia
5. Técnicas de grupo mediano
6. Grupo de discusión (mediano o grande)
7. Comisión (grupo mediano y grande)
8. Mesa redonda
9. Técnicas de grupo pequeño
10. Clínica del rumor (de grandes a pequeños grupos)
11. Cuchicheo (para grupos pequeños, medianos y grandes)

12. Técnicas de trabajo o producción grupal
13. Role-playing
14. Phillips 6.6
15. Foro
16. Diálogos simultáneos
17. Técnicas de dinamización grupal
18. Técnicas de iniciación grupal o presentación
19. Técnicas de conocimiento y confianza
20. Técnicas para estimular la creatividad
21. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
22. Técnicas de evaluación grupal

PARTE 3. MEDIACIÓN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIACIÓN SOCIO-LABORAL

1. Introducción de la mediación en la esfera de las relaciones de trabajo
2. La mediación laboral en el sistema de justicia
3. Principios orientadores de la mediación en el ámbito socio-laboral
4. Ventajas de la mediación laboral
5. Objetivos que promueve la mediación social-laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIACIÓN COMO INSTRUMENTO PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. El conflicto laboral
2. Tipos, sujetos y objeto en el conflicto laboral
3. La mediación laboral como medio de evitación del proceso laboral
4. La mediación en la Unión Europea
5. Efectos sobre el FOGASA y el desempleo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASUNTOS SUSCEPTIBLES DE INCLUIRSE EN PROCESOS DE MEDIACIÓN

1. Cuestiones de legalidad
2. Supuestos excluidos de la mediación
3. Perspectiva futura

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS INDIVIDUALES

1. Evolución histórica de la mediación laboral individual
2. Concepto y características elementales
3. Mediación individual
4. Convenio Colectivo y mediación individual
5. Acuerdos Interprofesionales y mediación individual
6. Dicotomía de la negociación individual laboral: papel del mediador y figura del conciliador administrativo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS COLECTIVOS

- 1.El Derecho en torno a los conflictos del trabajo: papel de la mediación
- 2.El Convenio Colectivo
- 3.Ruptura de negociaciones en torno al acuerdo del Convenio colectivo
- 4.Los conflictos colectivos de trabajo ante el Derecho del Trabajo
- 5.El mediador ante el conflicto colectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6

- 1.EL PROCESO DE MEDIACIÓN LABORAL
- 2.La mediación en los juzgados de lo Social. Como implantar la mediación el Juzgado
- 3.El papel de las partes y de los abogados/graduados sociales en la mediación
- 4.Mediación intrajudicial en el proceso laboral
- 5.Consecuencias procesales del sometimiento al proceso de mediación
- 6.Consecuencias procesales de la consecución del acuerdo de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTRATEGIA DEL MEDIADOR LABORAL

- 1.Naturaleza de la mediación laboral
- 2.Tipología del comportamiento en la mediación
- 3.Conducta del mediador
- 4.Constitución del buen mediador

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIACIÓN LABORAL EN ESPAÑA

- 1.Aproximación y datos sobre mediación laboral
- 2.Cataluña: Tribunal Laboral de Conciliación, Mediación y Arbitraje
- 3.País Vasco: CRL y PRECO
- 4.Andalucía: SERCLA
- 5.SIMA: Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje
- 6.Resto de Comunidades Autónomas

PARTE 4. COMUNICACIÓN EFECTIVA Y TRABAJO EN EQUIPO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES

- 1.Definición de habilidad personal y social
- 2.Habilidades sociales de especial interés en el ámbito laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

- 1.Importancia de la comunicación en la empresa. Ventajas e inconvenientes
- 2.Función estratégica de la comunicación
- 3.Tipos de comunicación existentes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

- 1.Perfil competencial del líder

- 2.Funciones esenciales del líder
- 3.Funciones complementarias del líder
- 4.Concepto de trabajo en equipo. Diferencias
- 5.Ventajas del trabajo en equipo
- 6.Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA

- 1.Teorías de la Motivación
- 2.Tipos de motivación y estándares de eficacia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE EVITACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- 1.Habilidades personales y sociales necesarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ORIENTACIÓN AL CAMBIO

- 1.Principales inconvenientes y resistencia al cambio
- 2.Habilidades personales y sociales necesarias para la motivación al cambio

PARTE 5. PERSONALIDAD: PSICOLOGÍA INVERSA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES GENERALES DE PSICOLOGÍA

- 1.Concepto de psicología
- 2.Nociones básicas de Psicología
- 3.Formas de conducta y conciencia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PERSONALIDAD. RASGOS Y TEORÍAS

- 1.Conceptos básicos
- 2.Teorías de la personalidad
- 3.Personalidad y psicología inversa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA PSICOLOGÍA INVERSA Y SU APLICACIÓN

- 1.¿Qué es la psicología inversa?
- 2.Cuándo utilizar la psicología inversa
- 3.Formas de aplicar la psicología inversa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA REACTANCIA

- 1.La reactancia psicológica
- 2.Parámetros de la reactancia
- 3.Efectos de la reactancia
- 4.Uso de la psicología inversa para reducir la reactancia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PSICOLOGÍA INVERSA CON LOS NIÑOS

- 1.Psicología inversa en niños
- 2.Comportamientos incorrectos de un niño. Aplicación de la psicología inversa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PSICOLOGÍA INVERSA EN EL AMOR

- 1.Pilares fundamentales de la relación de amor

- 2. Psicología inversa en el amor
- 3. Cómo aplicar la psicología inversa. Ejemplos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA PSICOLOGÍA INVERSA APLICADA AL MARKETING

- 1. Marketing
- 2. Empleo de la psicología inversa como estrategia de venta en el marketing online

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA PSICOLOGÍA INVERSA A TRAVÉS DE LA PUBLICIDAD

- 1. Publicidad
- 2. Publicidad y marketing
- 3. La psicología inversa en la publicidad