

Habilidades Comunicativas para el Éxito de las Ventas Internas y Externas (Formación Aula Virtual)

@ Campus Virtual CAEB
1, 2, 8, 9, 15, 16, 29 y 30 junio
De 9.00 a 11.00h.
(16 horas)

Presentación

Nuevas técnicas de comunicación de la mente humana, cómo entendemos los canales de comunicación y qué entiende realmente el ser humano cuando habla con otro. Sus necesidades adaptadas a la venta efectiva y resolutiva.

Objetivos

Mejora de la comunicación personal, hacerse entender, desarrollo profesional, mejora de la comunicación con los equipos y en los conflictos sociales aumento de las habilidades de trabajo, obtención de recursos personales y profesionales. Entender las necesidades reales del comprador y saber dónde incidir en nuestros objetivos aservos.

Contenidos

- Breve Introducción a la Mente Humana, con repaso a las técnicas de comunicación en los distintos estados.
- Habilidades de auto comunicación.
- Herramientas para la comunicación personal en pro de nuestros objetivos.
- Técnicas de venta asertivas, búsqueda de las necesidades reales, defender nuestros intereses asertivamente.
- Cubrir las necesidades y empatizar en grado justo.
- Neuro ventas desde todos los ángulos.

Destinatarios

Personas que deseen desarrollar sus habilidades comunicativas y que deseen gestionar equipos y personas, hablar de lo adecuado en cada momento, gestionar sus emociones comunicativas, personas que deseen mejorar profesionalmente y las crisis. Área comercial y de relaciones humanas en toda su extensión.

Ponente

Enric Castro Coach. Máster Coach Integrativo. Formador en Habilidades y Potenciador de capacidades.

Máster en Neuropsicología, Inteligencias Múltiples y Mindfulness. Máster en Coaching y Mentoring.

Máster en Factor Humano y RRHH. Máster Internacional en Programación Neurolingüística.

Diplomado y Certificado Internacional en Coaching Comercial. Diplomado Internacional en Programación Neuro-Lingüística. Diplomado en Inteligencia Emocional. Diplomado en Eneagrama de la personalidad.

Diplomado en Dirección de Marketing. Diplomado en Dirección de Empresas Comerciales.

Horario

Lunes y miércoles: 1, 2, 8, 9, 15, 16, 29 y 30 de junio, en horario de 09.00 a 11.00h. en Campus Virtual @CAEB (Plataforma Microsoft Team mediante invitación).

Metodología

Formación en Aula Virtual a través de Campus virtual propio, se requiere que el dispositivo que se utilice para el curso tenga conexión a internet, micro y valorable cámara. Se facilitará durante el curso, material didáctico a través de los archivos de la aplicación o vía correo electrónico y se enviarán, en el caso de que el curso lo requiera, los enlaces pertinentes, una vez finalizado el mismo.

Requisitos y/o documentación a presentar por los participantes

Antes del inicio del curso: Inscripción online.

Si desea que BSEF realice los trámites para la bonificación de la formación deberá entregar los datos y convenio de agrupación de empresa debidamente cumplimentado con un mínimo de 3 días antes del inicio del curso.

* El importe de bonificación indicado se basa en la aplicación de baremos económicos máximos/hora/alumno regulados en el Real Decreto 395/2007. No obstante, las empresas han de tener en cuenta otras variables tales como crédito disponible y porcentaje de cofinanciación privado exigido.

Cuota de inscripción:

208€ (198€ para asociados a la CAEB y desempleados) antes del inicio del curso e incluye la asistencia a las sesiones online y descarga materiales que correspondan.

Lugar de realización:

@ Campus Virtual CAEB

Información e inscripciones:

afernandez@caeb.es

www.caeb.es/formacion