



# COACHING COMERCIAL NIVEL II

## Técnicas de Coach altamente resolutivo aplicado a las neuroventas

21 horas, del 1 de febrero al 3 de marzo de  
2022

Martes y jueves de 16.30h a 19.30  
C/ Aragón 215, 1ª planta, 07008, Palma

### Presentación

Técnicas de mejora y potenciadoras de las habilidades profesionales y personales del individuo respecto al ámbito las ventas emocionales en ambientes hostiles y mercados complicados respecto a las ventas, con desarrollo de recursos para la correcta eficacia de los canales de venta altamente efectivos con la mejora del profesional.

### Objetivos

Mejora personal, desarrollo profesional, mejora de consciencia de las propias habilidades, obtención de recursos, mejora de la excelencia personal y profesional.

### Contenidos

Comunicación interpersonal para la venta, autoconocimiento con Coaching Comercial, desarrollo de auto habilidades, herramientas para la gestión emocional de una venta, conocimiento y administración de nuestros recursos emocionales y neuronales.

### Destinatarios

Personas que deseen desarrollar sus habilidades de venta empática, centrarse en lo esencial de cada situación, personas que deseen mejorar profesionalmente y gestionar los canales de comunicación.

### Ponente

#### **Enric Castro Coach. Máster Coach Integrativo y Formador Educativo**

Coach emocional, Formador en habilidades y Potenciador de capacidades. Máster en Neuro-psicología, Inteligencias múltiples y Mindfulness, Master en Coaching y Mentoring. Máster en Factor humano. Máster Internacional en Programación Neurolingüística Diplomado y certificado Internacional en Coaching comercial., diplomado internacional en Programación Neurolingüística y diplomado en Inteligencia emocional, en Eneagrama de la personalidad en Dirección de Marketing y en Dirección de Empresas comerciales.

Mindfulness empresarial con 30 años de experiencia y asesor de más de 400 empresas.

### Horario

Martes y jueves de 16.30h a 19.30h. **(el 22 y 24 de febrero y el 1 de marzo no habrá sesiones formativas)**

### Metodología

Taller y Formación con Coaching Comercial Emocional, búsqueda de nuestras habilidades, desarrollo y descubrimiento de lo que somos capaces. Nuevas habilidades y descubrimientos con Inteligencia Emocional y psicología del consumidor.

### Requisitos y/o documentación a presentar por los participantes

**Haber realizado el curso de Coaching Comercial Nivel I**

### Titulaciones

Los alumnos al finalizar el curso recibirán un certificado acreditativo de su participación en el mismo.

### Cuota de inscripción:

**273€ (260€ para asociados a la CAEB y desempleados)** antes del inicio del curso e incluye la asistencia a las sesiones y la documentación. Si la empresa dispone de crédito formativo, BSEF incluye en este precio la gestión de la bonificación ante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El pago será imprescindible para la realización de los trámites necesarios para la posterior bonificación de dichas actuaciones por parte de la empresa. 100% Bonificable.

**BONIFICACIÓN:** Bonificable a través del sistema de bonificación de la Seguridad Social

\* 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.

**Lugar de realización: C/ Aragón, 215, 1ª planta. 07008. Palma de Mallorca Tel.971 70 60 14**

**formacion@caeb.es**

**www.caeb.es/formacion**