

iii *NUEVO DESARROLLO !!!*

 FORMACIÓN



HABILIDADES DIRECTIVAS

1. *Dirección Eficaz de Equipos*

HABILIDADES PERSONALES

2. *Inteligencia Emocional en el Trabajo*

HABILIDADES COMERCIALES

3. *Psicología de la Venta*



Objetivos

- Definir el rol y las habilidades del líder en la organización.
- Adaptar el estilo de dirección a la tipología de colaborador.
- Desarrollar habilidades claves para dirigir equipos
- Organizar, motivar y desarrollar al equipo.

Dirigido a

- *Directores Generales*
- *Gerentes Funcionales*
- *Jefes de Ventas.*
- *Supervisores*

Programa

Primera Parte-

■ Módulo 1: Liderazgo

- 1.- Definición
- 2.- Claves del liderazgo
- 3.- Habilidades Emocionales
- 4.- Habilidades Directivas

■ Módulo 2: Estilos de Liderazgo

- 1.- Laissez-Faire
- 2.- Autocrático
- 3.- Paternalista
- 4.- Efectivo
- 5.- Técnicas de Liderazgo efectivo
- 6.- Experimento sobre Estilos de Liderazgo

■ Módulo 3: Claves de un Equipo Eficaz

- 1.- Claridad
- 2.- Confianza
- 3.- Capacitación
- 4.- Comunicación

Segunda Parte-

■ Módulo 4: Fases de Desarrollo del Equipo

- 1.- Orientación
- 2.- Insatisfacción
- 3.- Resolución

■ Módulo 5: Organización del Equipo

- 1.- Identificar los roles de los colaboradores
- 2.- Definición de las tareas
- 3.- Elaboración de los procesos
- 4.- Gestión de la agenda de actividades

■ Módulo 6: Motivación de los Colaboradores

- 1.- Necesidades
- 2.- Forma de motivar
- 3.- Resultados de la motivación

Metodología

- Exposición del Consultor
- Visual Training (Películas)
- Tales Training (Relatos)

Competencias Claves

- Liderazgo
- Organización
- Motivación

Duración

- Curso completo : 6 horas
- Primera Parte : 3 horas
- Segunda Parte : 3 horas



Objetivos

- Definir la Inteligencia Emocional frente al resto de Inteligencias.
- Identificar las habilidades emocionales en el ámbito empresarial.
- Comprender el funcionamiento de la Inteligencia Emocional .
- Desarrollar y mejorar las habilidades personales y sociales.

Dirigido a

- **Personas interesadas en desarrollar las habilidades claves para tener éxito en una organización.**

Programa

Primera Parte-

■ Módulo 1: Introducción

- 1.- Definición de Inteligencia (Huete)
- 2.- La multiplicidad de inteligencias (Huete y TGP PG 40)
- 3.- Interpretación del coeficiente intelectual (IE PP pg23)

■ Módulo 2: Dimensión de la Inteligencia Emocional

- 1.- La Inteligencia Emocional (Huete y Goleman)
- 2.- Clases de Inteligencia Emocional
- 3.- El Cerebro emocional

■ Módulo 3: Estructura de la Inteligencia Emocional

- 1.- Las Emociones (PNL pg 10)
- 2.- La secuencia vital (Las Emociones pg 18)
- 3.- Energía emocional (EQ pg 41)

Segunda Parte- (TGP70, Goleman 432)

■ Módulo 4: Dominios de la Inteligencia Emocional

- 1.- Dominio Intrapersonal
- 2.- Dominio Interpersonal

■ Módulo 5: Dominio Intrapersonal

- 1.-Autocontrol
- 2.-Autoestima
- 3.-Motivación
- 4.-Persistencia
- 5.-Optimismo

■ Módulo 6: Dominio Interpersonal

- 1.- Empatía
- 2.- Comunicación
- 3.- Liderazgo
- 4.- Cambio
- 5.- Conflictos
- 6.- Equipo

Metodología

- Exposición del Consultor
- Actividades
- Visual Training (Películas)
- Tales Training (Relatos)

Competencias Claves

- Autocontrol
- Autoestima
- Gestión del Cambio
- Trabajo en equipo

Duración

- Curso completo : 8 horas
- Primera Parte : 6 horas
- Segunda Parte (opcional) : 2 horas



Objetivos

- Conocer los principios básicos de la Psicología de la Venta.
- Identificar los tipos de clientes y sus necesidades.
- Desarrollar habilidades claves para persuadir
- Orientar nuestra argumentación al cierre exitoso de la venta.

Dirigido a

- **Comerciales. Técnicos de Venta.**
- **Delegados Comerciales de Zona.**
- **Jefes de Ventas.**
- **Directores Comerciales..**

Programa

Primera Parte-

- **Módulo 1: Principios Básicos**
 - 1.- El Cerebro.
 - 2.- Las Emociones
 - 3.- El Comportamiento
 - 4.- Las Necesidades
 - 5.- Funcionamiento de la Mente
- **Módulo 2: Perfil Psicológico del Cliente**
 - 1.- La Conducta del Cliente
 - 2.- Factores que influyen en la conducta
 - 3.- Tipología de Clientes
 - 4.- Tácticas de Ventas según clientes
- **Módulo 3: Perfil Psicológico del Vendedor**
 - 1.- Características básicas del Vendedor
 - 2.- Cualidades psicológicas del Vendedor
 - 3.- Tipología de Vendedores
 - 4.- Actitud del Vendedor
- **Módulo 4: Comunicación**
 - 1.- Principios básicos de la comunicación
 - 2.- Estilos de Comunicación
 - 3.- Barreras de la Comunicación
 - 4.- La Escucha Activa
 - 5.- La Asertividad
 - 6.- Cualidades del Buen Comunicador

Segunda Parte-

- **Módulo 5: Negociación y Persuasión**
 - 1.- Las Fases de la Negociación
 - 2.- Las Claves en la Negociación
 - 3.- Tácticas y Contratácticas para Negociar
 - 4.- La Gestión del Tiempo en la Negociación
 - 5.- Psicología del lenguaje corporal
 - 6.- Los signos ocultos en la conversación
 - 7.- Habilidades estratégicas para persuadir
- **Módulo 6: Psicología de las Objeciones**
 - 1.- Tipos de Objeciones
 - 2.- Tratamiento de las Objeciones
 - 3.- Técnicas para rebatir las objeciones
- **Módulo 7: Psicología del Cierre**
 - 1.- Dificultades para cerrar la venta
 - 2.- Reconocimiento de los signos de compra
 - 3.- Técnicas de cierre
 - 4.- Confirmación de la Venta
- **Módulo 8: Psicología de la Postventa**
 - 1.- Expectativas del Cliente
 - 2.- El Seguimiento
 - 3.- Tipos de Seguimiento
 - 4.- Quejas y Reclamaciones

Metodología

- Exposición del Consultor
- Casos prácticos
- Role Playing

Competencias Claves

- Orientación Cliente
- Persuasión
- Comunicación

Duración

- Curso Completo: 12 horas
- Primera Parte : 6 horas
- Segunda Parte : 6 horas