

Comunicación y relación con el equipo comercial

Aula virtual
Febrero 2021

Formación

Fecha | 23 febrero

Modalidad | Webinar

Horario | De 09:30 a 12:30 horas

Duración | 3 horas

Hoy más que nunca la comunicación es una herramienta esencial en nuestro ámbito profesional. Su orientación transversal implica que tenga una especial relevancia en el desarrollo de cualquier otra competencia. Por este motivo, no entenderíamos el ejercicio de un buen liderazgo si no fuera unido a un buen estilo de comunicación.

La comunicación nos permite construir relaciones eficaces y de confianza con otras personas; y contribuye sin duda a crear y cohesionar equipos.

Cualquier líder necesita en la actualidad “**altas dosis**” de influencia a la hora de liderar, y la manera de comunicar en las diferentes situaciones del día a día, marcará el tipo de relación individual y colectiva, e influirá en los resultados esperados.

Objetivos

- Descubrir la importancia de la percepción en la comunicación.
- Identificar las claves de una buena comunicación orientada a construir relaciones eficaces e influyentes.
- Revisar cómo aplicar buenas técnicas de comunicación de manera práctica.

Ponente

Eduardo Herrero Salinero

Socio-Director de TRESGENIA desde 2007.

Consultor y formador con una amplia experiencia en el desarrollo de competencias directivas y comerciales en el ámbito de los servicios profesionales.

Coach ejecutivo por La Salle International Graduate School, y certificado por AECOP (Asociación Española de coaching ejecutivo-organizativo y mentoring).

Profesor de liderazgo en el Máster en derecho y gestión del deporte organizado por el ISDE y el Club de baloncesto Estudiantes.

Profesor en el Programa de dirección de proyectos tecnológicos FINTECH y de habilidades directivas en el Máster de dirección de proyectos.

Anteriormente trabajó durante quince años en el sector de las tecnologías de la información ocupando diferentes puestos de responsabilidad.



Programa

1. Características de la comunicación influyente. Comunicación y percepción.

2. Los 3 niveles de la comunicación y su aplicación práctica en el liderazgo:

- Nivel 1: la escucha, la empatía y los modelos mentales.
- Nivel 2: la asertividad y las conversaciones “difíciles”.
- Nivel 3: la influencia, la persuasión y la generación de cambios.

3. El poder del lenguaje: cómo orientar eficazmente las conversaciones.

4. La reunión comercial: objetivos, estructura, gestión de la reunión.

Dirigido a

Este Curso está dirigido especialmente a todas aquellas personas que deben desarrollar las habilidades de comunicación precisas para gestionar eficazmente el talento humano de su propio departamento comercial.

Precio y lugar de impartición

Entidades Adheridas: 123 euros + 21% IVA

Entidades No Adheridas: 149 euros + 21% IVA

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).



Aula Virtual de ICEA



La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes. Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.



el valor del conocimiento