

VENDEDORES DE EMOCIONES



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El objetivo principal que se persigue a través de la acción formativa propuesta es el de generar un impacto en las personas del equipo Hotel Emperador capaz de dirigirlos hacia un mayor sentimiento de pertenencia, de utilidad y de responsabilidad respecto a los demás miembros del equipo y a sus clientes.

Para ello, durante la formación, se compartirán los siguientes elementos:

Establecer las bases del concepto de equipo y las responsabilidades que supone formar parte del mismo

Promover los sentimientos de pertenencia, utilidad y aportación dentro del proyecto del que han decidido formar parte

Generar comportamientos habituales desde la comunicación abierta y la empatía a través de herramientas eficaces y aplicables en su día a día capaces de impactar en el equipo y en el cliente.

Desarrollar las bases de un entorno de trabajo donde la motivación, la implicación y el compañerismo sean valores cotidianos entre los miembros del equipo

Entrenar habilidades de venta que aporten, junto con los puntos anteriores, un mayor impacto en las cifras del negocio.

CONTENIDOS

- 1.- La persona como protagonista de la relación
- 2.- Grupo o equipo
- 3.- La relación con el equipo y con el cliente
- 4.- La Confianza del cliente
- 5.- Conclusiones y cierre