

HABILIDADES PERSONALES: Gestión emocional, Comunicación y Ventas (Equipo Comercial)



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 20 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Ofrecer conocimientos y herramientas prácticas de habilidades de comunicación, psicología, gestión emocional y ventas, para trabajar de forma saludable y positiva.

CONTENIDOS

Consciencia emocional desde la psicología (Gestión de las emociones de los clientes. Gestión del miedo a los objetivos de venta)

- Habilidades de comunicación inter e intra personal
- La comunicación no verbal. El discurso interno
- La llamada telefónica
- La escucha
- La capacidad de enfoque
- La anamnesis. (Las preguntas efectivas y el poder de la escucha para la venta)
- La propuesta por teléfono
- El paso de información
- El trato de objeciones
- El cierre de la venta
- El seguimiento de los presupuestos
- Gestión de conflictos en el equipo.