

PROGRAMA DE ACTITUD, MOTIVACIÓN, LIDERAZGO Y VENTAS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

CONCIENCIAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA ACTITUD EN EL CAMBIO PERSONAL Y PROFESIONAL.
ENTENDER EL LIDERAZGO COMO CRECIMIENTO EN LA EMPRESA.
REFLEXIONAR SOBRE LA SENSIBILIZACIÓN QUE SE NECESITA AL VENDER.
CONSIDERAR AL CLIENTE COMO ELEMENTO CLAVE EN LA ORGANIZACIÓN.
IMPORTANCIA DE LA PROACTIVIDAD, EMPATÍA Y ASERTIVIDAD EN LA EMPRESA.
CONOCER LOS ELEMENTOS CLAVE EN LA COMUNICACIÓN.
CONCIENCIARNOS SOBRE LA GESTIÓN DEL TIEMPO.
ENTENDER Y COMPRENDER LA IMPORTANCIA D ELA CONFIANZA EN EL EQUIPO.

CONTENIDOS

ACTITUD Y MOTIVACIÓN.
LA ATENCIÓN AL CLIENTE. PROCESO DE COMUNICACIÓN.
LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
LA VENTA. EL CLIENTE. EL CONSUMIDOR.
PROACTIVIDAD-EMPATÍA-ASERTTIVIDAD-GANRA/GANAR-3ESCUCHA EMPÁTICA.
LIDERAZGO EFECTIVO.
EQUIPO