

DIRIGIDO A:

Estos Cursos van dirigidos a Encargados, Jefes de Tienda, Jefes de Sección que tengan a su cargo un equipo de colaboradores.

OBJETIVOS:

Potenciar al máximo sus habilidades comerciales para que estos sean más eficaces. Dirigir y liderar a un equipo de colaboradores para mejorar las capacidades de cada uno en su puesto de trabajo y obtener el máximo rendimiento de cada uno de ellos.

SISTEMA PEDAGÓGICO:

Análisis y entrenamiento de casos reales propuestos por los participantes y por el monitor del Curso.

El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

PROGRAMA**| Funcionar como un equipo.**

- | Definir claramente las funciones del equipo.
- | Delimitar las normas del equipo.
- | Análisis del equipo actual.
- | Puntos fuertes a potenciar.
- | Puntos débiles a solucionar. Medidas correctoras.
- | Arquetipos de individuos que forman el equipo.
- | Soluciones a situaciones de conflicto dentro del equipo.
- | Herramientas para el análisis del equipo.

| Cómo influye la comunicación convincente en la motivación del equipo.

- | El tridente básico de la Comunicación.
- | Ideas claras. Elección de Terminología.
- | Actitudes adecuadas.
- | Comunicación Oral.
- | Auto análisis de comunicación oral. Conclusiones
- | Desarrollo de actitudes positivas.
- | El cambio de "voy a intentarlo" por "voy a hacerlo"
- | Comunicación Gestual.
- | Comunicación por la Actitud.
- | Actitudes adecuadas.
- | Principales barreras de la Comunicación.

| Motivación.

- | Motivación del equipo de colaboradores.
- | Distintos tipos de motivación para distintos individuos.
- | Tipos de Motivación.
- | Cómo motivar a personas "difíciles".
- | Desarrollar actitudes positivas en el equipo.

| Liderazgo.

- | Liderazgo direccional avanzado.
- | El líder, ¿nace o se hace?.
- | Mandamos por galones o por razones.
- | El Jefe encantador, pero eficaz.
- | El rol del líder dentro del equipo.
- | Distintos tipos de liderazgo.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓNinteresados@consultorescomerciales.es

Título del Curso _____ Teléfono de Contacto _____

Fecha y lugar del Curso _____ Cargo _____

Asistente _____ C.I.F. _____

Empresa _____ C.P. _____

Dirección _____ Provincia _____

Población _____ E-mail _____

Persona de Contacto _____ Fax _____

[Consultar Fechas](#)**2 Días - 12 Horas****554 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793