

CURSO SOBRE INTELIGENCIA COMERCIAL

DESARROLLO DE HABILIDADES
COMERCIALES: GESTIONANDO LAS
EMOCIONES, GENERANDO CONFIANZA
Y AUMENTANDO LA REPUTACIÓN

Del 22 de mayo al 5 de junio de 2019

*VENDER
MÁS
Y MEJOR*



Instituto
de Estudios

Cajasol

BUSINESS SCHOOL

30 AÑOS ENSEÑANDO EL FUTURO

¿Cómo tomamos decisiones?

¿Por qué unos alcanzan sus metas y otros no?

¿Te conoces a ti mismo?

¿Confiarías en alguien como tú?

¿Cómo hacer que los demás hagan?

El principal cambio que la revolución de las TIC y las redes sociales han provocado en el mercado laboral, es que nos han vuelto, a todos, transparentes: somos lo que hacemos y, además, se nos ve.

A diferencia del anterior modelo opaco, al comercial ya no le basta una tarjeta de visita con una gran MARCA y unos excelentes productos, sino que necesita tejer una red de contactos, su AGENDA, y eso solo se consigue generando confianza y construyendo una gran reputación. Esta es una tarea diaria que debe guiar su comportamiento, sobre todo en los momentos más difíciles, en los que la presión por los resultados a corto plazo llega a ser asfixiante.

“INTELIGENCIA COMERCIAL: vender más y mejor” es un TALLER que pretende reflexionar sobre ideas y situaciones que tenemos ahí delante, pero de las que ni sospechamos lo potentes que pueden resultar si llegamos a gestionarlas adecuadamente.

Durante las sesiones, se analizará cómo aplicando pequeños cambios en las rutinas diarias, logramos fijar anclas y hábitos en los que apoyar un nuevo modelo de COMPORTAMIENTO.



A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Profesionales orientados a alcanzar retos comerciales.
- Mandos intermedios y jefes de equipo.
- En general, a todos aquellas personal que deseen desarrollar sus habilidades comerciales.

MAYO

L	M	X	J	V	S	D	
			1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31			

JUNIO

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

DESARROLLO

El Curso tiene una duración de 12 horas presenciales y tendrá lugar los miércoles 22 y 29 de mayo y el 5 de junio, en horario de tarde (de 16.30 a 20.30h.).

METODOLOGÍA

El Taller consta de 3 sesiones de 4 horas cada una, en las que se abordarán 6 bloques, que arrancan siempre a partir de una reflexión sobre un tema propuesto.

El itinerario se compone de 20 pruebas cuya realización permitirán al participante, además de adquirir conocimientos, CAMBIAR su comportamiento, adaptándolo al modelo "INTELIGENCIA COMERCIAL: vender más y mejor", objetivo último del curso.

Cada bloque se completa con material audiovisual.

PROGRAMA

LO RACIONAL: EL CEREBRO

- NOS ENGAÑA
- LÍMITES DE LA RAZÓN
- FACTORES DETERMINANTES
- DESAPRENDIZAJE
- PRINCIPIO DE INCERTIDUMBRE

LO IRRACIONAL: INTELIGENCIA EMOCIONAL

- IE-MÓMETRO
- MOMENTOS IEMOCIONALES
- FACTORES DETERMINANTES
- CONEXIONES "LO RACIONAL VS LO IRRACIONAL"

LO CONDUCTUAL: COMPORTAMIENTO

- NORMAS Y REGLAS FRENTE A VALORES
- CREATIVIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA
- HÁBITOS Y ANCLAS
- AL LÍMITE: LO IMPOSIBLE
- CONEXIONES "LO RACIONAL VS LO IRRACIONAL"

CONFIANZA Y REPUTACIÓN

- REVOLUCIÓN DE LAS TIC Y LAS REDES SOCIALES
- LA "CURVA" DE LA CONFIANZA
- SU FÓRMULA
- ORIGEN FISIOLÓGICO: LA OXITOCINA
- EL ATAJO DE LA AMÍGDALA

COMUNICACIÓN Y LENGUAJE

- INTELIGENCIA SOCIAL
- 3 ELEMENTOS Y 3 FACTORES
- COMUNICANDO IDEAS
- COMUNICANDO EMOCIONES
- LENGUAJE IEMOCIONAL

MOTIVACIÓN Y RESILIENCIA

- FASES
- NECESIDADES INSATISFECHAS
- TU ENEMIGO INTERIOR
- PROACTIVIDAD
- EL MENTOR "IMAGINARIO"

RESUMEN Y CIERRE

- "LAS MENINAS" DE VELÁZQUEZ

CLAUSTRO ACADÉMICO

PEDRO PÉREZ SANCHO

Licenciado en Economía. Comercial.

Docente colaborador en instituciones y empresas privadas.

DIEGO TIRADO LEÓN

Licenciado en Periodismo. Empresario.

Docente colaborador en instituciones y empresas privadas

PRECIO DEL CURSO

225 €

- Como todos los programas formativos del Instituto, este Curso está subvencionado en parte por la Fundación Cajasol. Asimismo es **bonificable por Fundae**.
- Consulta sobre **bonificaciones** para desempleados, Colegios Profesionales con convenio vigente, Antiguos Alumnos y Empresas Colaboradoras.

Para más información,
haz clic aquí:



Para inscribirte al Curso
haz clic aquí:



Pueden producirse cambios necesarios en el Programa, por ajustes posteriores a la fecha de publicación. Además del profesorado regular, se podrá contar con ponentes invitados de instituciones privadas y públicas.

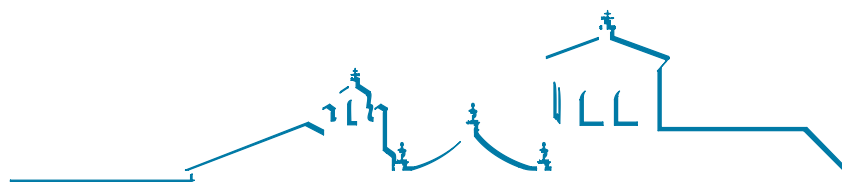
El Instituto de Estudios Cajasol se reserva la posibilidad de cambiar algunos de los profesores relacionados, por otros igualmente cualificados.

Para la celebración del curso es necesario alcanzar un número mínimo de inscritos para la correcta impartición de las materias.



Hacienda Cartuja,
Av. Aljarafe s/n,
41940 Tomares (Sevilla)
Tel. 954 890 300
info@institutocajasol.es

www.institutocajasol.es



**Instituto
de Estudios**



30 AÑOS ENSEÑANDO EL FUTURO