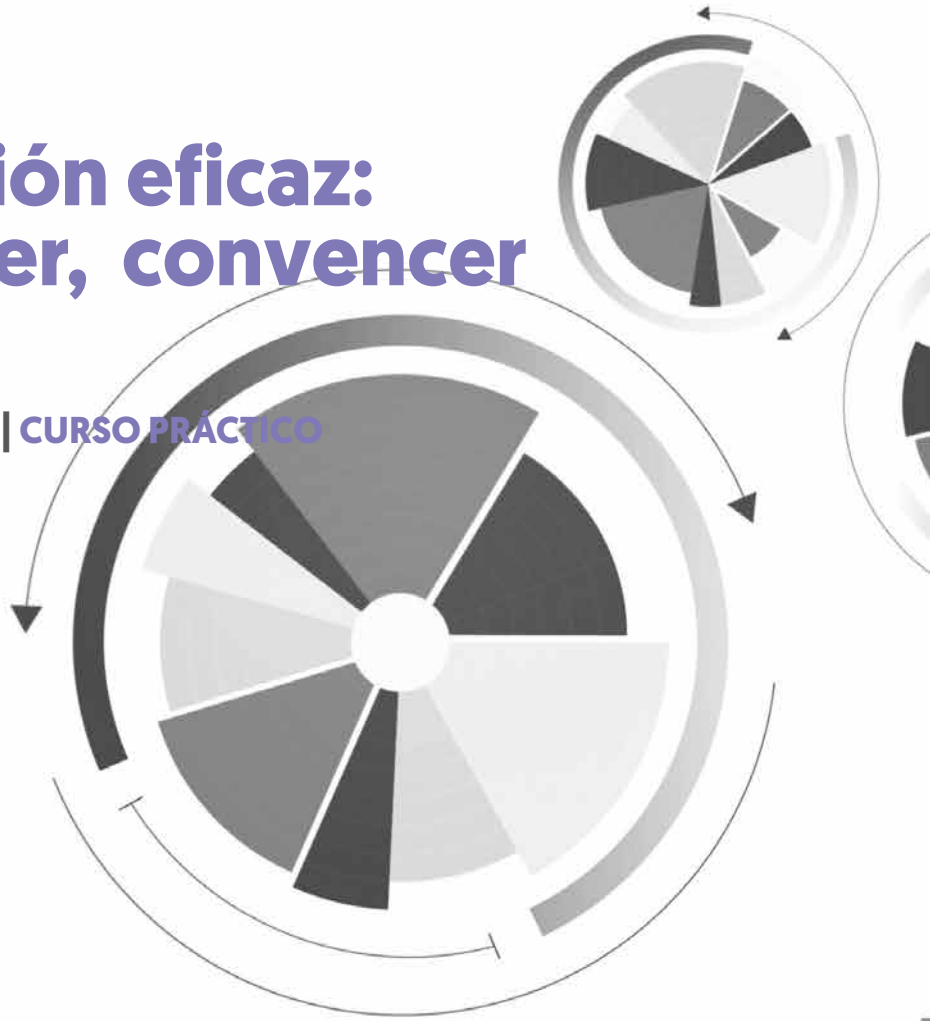




Comunicación eficaz: saber vender, convencer y motivar

HABILIDADES DIRECTIVAS | CURSO PRÁCTICO





CURSO

Comunicación eficaz: saber vender, convencer y motivar

HABILIDADES DIRECTIVAS

DURACIÓN

6 horas

MODALIDAD

Presencial

OBJETIVOS

- Ser capaces de realizar presentaciones de éxito bien estructuradas, y que “lleguen” al público al que nos dirigimos.
- Dominar las técnicas de expresividad: tono de voz y comportamiento gestual.
- Conseguir la meta que nos hayamos propuesto: vender, convencer, animar, motivar, etc.
- Incrementar ventas mediante una comunicación eficaz.

DIRIGIDO A

- Directivos, gerentes, mandos que tengan que hacer comunicaciones en público, ya sean eventos multitudinarios o reuniones de trabajo ante sus equipos.
- Comerciales de empresa que tengan que vender productos o servicios a sus clientes.
- Cualquier profesional interesado en ser más eficaz a la hora de comunicarse en público, y que tenga que convencer (ya sea ante grupos o en el “cara a cara”).

FORMADOR

D. Pedro Sigüenza Pizarro

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por ESADE en Barcelona. Ha realizado distintos programas de dirección: INSEAD. Fontainebleu, Francia y Otto Walter España. También es Coach Executive por la Escuela Europea de Coaching y ha participado en distintos cursos de expresividad relacionados con el mundo teatral.

Cuenta con una dilatada trayectoria profesional en Standard Eléctrica, Colgate Palmolive, Renault España Comercial y Altair Consultores y ha sido profesor de management en el MBA de la Universidad Alfonso X El Sabio.



CURSO

Comunicación eficaz: saber vender, convencer y motivar

HABILIDADES DIRECTIVAS

PROGRAMA

- La estrella de la comunicación en público: objetivo, estrategia, empatía, energía y maestría.
- ¿Por dónde empezar?
- ¿Cómo preparo una presentación?
- Me siento nervioso al situarme delante del público. ¿Qué hacer?
- Cómo iniciar, continuar y cerrar una presentación que logre vender, convencer, motivar o estimular al desarrollo de proyectos.
- Aprender a utilizar la voz y potenciar el comportamiento gestual.
- Avanzando hacia la profesionalidad: las técnicas teatrales.
- Trucos para impactar con el PowerPoint.

METODOLOGÍA

La formación será eminentemente práctica. Para ello se grabará la presentación de los participantes y se proporcionará feedback de las mismas.

También se realizarán dinámicas de expresividad.

Interesados, ponerse en contacto con nosotros a través de:

formacion@cualtis.com

(indicando en el correo si quieren que el curso sea bonificable a través de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social)

www.cualtis.com