

OBJETIVO GENERAL

Aplicar técnicas de programación neurolingüística e inteligencia emocional en las negociaciones comerciales.

DURACIÓN

Horas totales: 25 horas en modalidad de teleformación

CONTENIDOS FORMATIVOS

1. INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 1.1. Introducción a la inteligencia emocional.
- 1.2. La Inteligencia emocional en el proceso de negociación llevado a cabo en la venta.
- 1.3. La Inteligencia emocional en el trabajo en equipo comercial.
- 1.4. La Inteligencia emocional en la dirección de equipos de venta.
- 1.5. La Inteligencia emocional en la captación de los clientes.

2. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

- 2.1. ¿Qué es la PNL?
- 2.2. Fases de la PNL.
- 2.3. Creencias de la venta convencional.
- 2.4. Proyección inicial del vendedor.
- 2.5. Imagen del cliente.
- 2.6. Estrategias PNL en la venta.

3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TRANSACCIONAL

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Principios.
- 3.3. Actuales tendencias.
- 3.4. Técnicas para un vendedor.