

INTRODUCCIÓN

La Clínica Diana, reconocida por su larga trayectoria en el campo de la formación, en colaboración con el Gabinete de Psicología Clínica Legal y Forense Carolina González Hinchado, promueve un plan formativo enfocado a mejorar las habilidades profesionales y las opciones de acceso al empleo de trabajadores y desempleados.

No son cursos subvencionados ni becados, son acciones formativas de calidad y utilidad práctica, avaladas por una entidad como la Clínica Diana.

El fin de los cursos incluidos en el programa formativo es dotar de habilidades, capacidades y soluciones prácticas a todo aquel que tenga interés en incrementar sus perspectivas profesionales.

OBJETIVOS DEL CURSO

Conocer y manejar algunas de las técnicas, estrategias y herramientas más sobresalientes de la Psicología, el coaching y la Programación Neurolingüística aplicadas al mundo empresarial y comercial.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este curso va dirigido a desempleados con cualidades para desarrollar una carrera profesional como comercial, y al personal de los departamentos de ventas, dirección comercial, delegados o responsables de zona, ejecutivos de venta, comerciales y cualquier otro profesional de empresa o autónomo interesado en mejorar el contacto con sus clientes, complementar significativamente el conocimiento sobre técnicas de venta y alcanzar mayor producción, rendimiento y reconocimiento profesional.



CLÍNICA DIANA
mucho más que una clínica



información e inscripciones

Avda. Reina Sofía, 34 Bloque 2
(MÉRIDA)

924 22 25 05 / 666 018 194
formacion@cgghpsicologia.es
formacion@clinicadiana.es

<http://www.cgghpsicologia.es>



ESCANÉAME
Código QR con acceso a
formulario de inscripción

PSICOLOGÍA, COACHING Y PNL APLICADA A LA VENTA

de 4 al 7 de junio 2013 | Mérida
Clínica Diana
Avda. Reina Sofía, 34 Bloque 2



CLÍNICA DIANA
mucho más que una clínica



**CAROLINA
GONZÁLEZ
HINCHADO** | PSICOLOGÍA
CLÍNICA
LEGAL Y
FORENSE

CONTENIDO DEL CURSO

BLOQUE I. INTRODUCCIÓN

Tema Introdutorio: Aportes de la Psicología, Coaching y la Programación Neurolingüística en la práctica comercial.

BLOQUE II. CONOCE A TU CLIENTE

Tipos de Clientes • La percepción del cliente: ¿Cómo realizar un contacto eficaz? • Aprende a interpretar el Lenguaje verbal-no verbal de tus clientes • Cómo solucionar Conflictos con herramientas en PNL. • Cómo captar el interés de futuros Clientes con Psicología.

BLOQUE III. EXPRIME TU PODER COMERCIAL

Quién soy, qué estoy haciendo y qué deseo • Cómo rendir al 100% • Técnicas de coach personal y PNL en tu práctica comercial.

BLOQUE IV. EL MUNDO DE LAS VENTAS

El contexto de la venta: ¿Qué motiva a la compra? • Factores claves determinantes en una Venta • El Proceso de Venta desde la Perspectiva PNL y coaching • Aplicación de la PNL y coaching al Modelo de Ventas • El proceso de cierre de ventas. Conclusión de la venta • Fidelización del cliente siguiendo técnicas de PNL y coaching empresarial.

BLOQUE V. PRACTICANDO CON PNL Y TÉCNICAS DE COACHING

Técnicas específicas de PNL y coaching en ventas • Casos Prácticos • Dinamización de grupos y simulación de casos.

HORARIOS, PRECIOS Y LUGAR DE IMPARTICIÓN

Curso de 20 horas de duración. Grupos reducidos hasta un máximo de 20 alumnos. El curso se impartirá en horario de 9 a 14:00h del 4 al 7 de junio • El precio del curso es de 120€/alumno • El curso se impartirá en la Clínica Diana de Mérida situada en la dirección Avda. Reina Sofía, 34 Bloque 2 • Clases dinámicas con teoría y práctica • Diploma Acreditativo

ACCESO A BOLSA DE TRABAJO

Varías empresas con sólidas trayectorias profesionales han firmado convenios de colaboración con la organización del curso. Gracias a estos acuerdos, los alumnos tienen la posibilidad de acceder a las bolsas de trabajo de las empresas colaboradoras, ya que mediante el citado convenio se comprometen a tener en cuenta los curriculum de los alumnos que finalicen la acción formativa en sus procesos de selección de personal.

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Debe enviar este documento escaneado a formacion@cghpsicologia.es. Si lo desea puede realizar su inscripción escaneando el código Qr con su smartphone, en www.cghpsicologia.es o llamando al número de teléfono 924 222 505. El plazo de inscripción finaliza el 1 de junio de 2013.

Precio de inscripción 120 € / alumno. Para formalizar la inscripción debe realizar ingreso bancario en el número de cuenta 0065 1196 67 0001012171 de Barclays Bank, indicando el nombre en el concepto.

NOMBRE:

APELLIDOS:

DNI:

PROFESIÓN:

LOCALIDAD:

DIRECCIÓN:

TELÉFONO:

EMAIL:



ESCANÉAME

Código QR con acceso a formulario de inscripción