

apd

Formación

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



Inteligencia Emocional y PNL

Su aplicación en las relaciones con clientes

Zaragoza, 26 de Septiembre de 2018

apd

Presentación

La Programación Neurolingüística (PNL) se configura hoy como una poderosa herramienta para el área de Ventas clave en la mejora de los resultados comerciales a través de la influencia y la persuasión, dos ingredientes imprescindibles para construir relaciones de confianza, sólidas y duraderas, con los clientes. Conocer aquellos aspectos de la lingüística que más nos pueden ayudar para conseguir este objetivo es sin duda un activo de gran repercusión en el plano personal y profesional.

En esta formación se trabajarán las mejores técnicas para que los expertos en ventas adquieran herramientas que potencien su habilidad de influencia personal creando estrategias efectivas en cada cliente. Para ello se profundizará en la aplicación de la Inteligencia Emocional en nuestras relaciones con la finalidad de conocer qué son las emociones, cómo nos afectan en nuestras interacciones y su papel en la toma de decisiones.

A lo largo de la sesión también se profundizará en la interpretación del Lenguaje no Verbal. Una habilidad que permite a quienes la dominan obtener información de gran valor con la que identificar la disposición de un cliente a nuestra oferta.

Durante todo el seminario se analizarán casos prácticos y reales de cliente para “reencuadrar” las estrategias utilizadas y buscar los planteamientos más efectivos para cada situación.

Metodología “Learn by doing”

Los cursos son prácticos y participativos. Incluyen role-plays, ejercicios individuales y grupales, visionado de videos y debates que lleven al participante a la reflexión y aplicación práctica de los cursos.

Objetivos:

- Conocer qué es la Inteligencia Emocional y cómo se aplica a la relación con clientes.
- Identificar maneras efectivas de detectar barreras y necesidades.

Dirigido a:

Todas las personas que tengan relación con cliente interno y externo, y en general, con personas.



Elena Font

Formadora y Conferenciante en Habilidades Sociales y de Liderazgo. Especialista en Inteligencia Emocional, Licensed Trainer en Programación Neurolingüística (PNL) y Experta en Lenguaje No Verbal.

Elena estudió Administración de Empresas en la Universidad de Queens en Belfast (Irlanda del Norte), es Especialista en Inteligencia Emocional por la Universidad de Camilo José Cela, certificada en "Business & Life Coach" por Global NLP Training Institute (USA) y Licensed Trainer en Programación Neurolingüística (PNL) por The Society of Richard Bandler (USA). Además se ha formado y certificado en Lenguaje No Verbal en la escuela de Paul Ekman en Londres.

Su experiencia profesional previa abarca la comunicación corporativa y la selección de directivos (Korn/Ferry International).

Desde 2002 es formadora y conferenciante en Inteligencia Emocional y Social, Programación Neurolingüística (PNL), Habilidades Sociales, Influencia y Liderazgo tanto en el entorno empresarial, universidad y escuelas de negocio. Imparte formación en inglés y español.

Como coach, posee una amplia experiencia con directivos, profesionales y personas tanto en las áreas de desarrollo personal, social y management.

De origen cubano, vivió varios años en EEUU y actualmente reside en Madrid.

Programa

9.30 h. **Presentación**

9.45 h. **PARTE I: La Inteligencia Emocional. Qué son las emociones y cómo gestionarlas de manera efectiva.**

10.45 h. **Aplicación de la Inteligencia Emocional aplicada en ventas**

11.00 h. **Café**

11.30 h. **PARTE II: Los distintos Estilos Sociales en cliente y vendedor**

12.30 h. **PNL y Neuroventas - La Ciencia de la Persuasión. Pérdida y ganancia.**

14.00 h. **Comida**

15.00 h. **Elevator Pitch: Cómo hacer una presentación persuasiva de venta.**

16.30 h. **Interpretación del Lenguaje No Verbal**
Casos prácticos

17.00 h. **Cierre**

Seminario: **Inteligencia Emocional y PNL**

Su aplicación en las relaciones con clientes

Zaragoza, 26 de Septiembre de 2018



Formaliza tu inscripción a este taller a través de nuestra web **www.apd.es**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse **in-company**. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos y te enviaremos una **propuesta adaptada**.

Información práctica

- **Fecha:** 26 de septiembre de 2018
- **Lugar:** World Trade Center
Calle de María Zambrano, 31,
50018 Zaragoza
- **Horario:** de 09:30 h. a 17:00 h.
- **Salas de Formación:** Aragón 3+4

Tels: 91 523 79 00/ 607 67 42 43

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 215€ + 21% I.V.A.
- Socios Globales e Individuales de APD: 300€ + 21% I.V.A.
- No socios: 850€ + 21% I.V.A. Ser socio de APD tiene importantes ventajas, consúltenos en el 91 522 75 79

Derechos de inscripción

- Documentación
- Almuerzo de trabajo
- Certificado de asistencia

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe

Forma de pago

- Domiciliación
- Transferencia a favor de APD:
Banco Santander: ES42 0049-1182-3721-1003-3641
(C/ Juan de Mena, 8 - 28014 Madrid)
- Cheque nominativo

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente. Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es.



APD
C/ Montalbán, 3
28014 Madrid

<http://www.apd.es>
Información: 91.523.79.00