VENDER MÁS CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

VENDER MÁS CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

LA DIRECCIÓN DE ICAFORMACION
EXPIDE LA SIGUIENTE CERTIFICACIÓN
D. NÉSTOR LÓPEZ MARTÍNEZ
Con D.N.I 0000000 ha superado los estudios correspondientes a
EXPERTO EN OFIMÁTICA
De 300 horas de duración perteneciente al plan de formación de ICAFORMACION
con una calificación de SOBRESALIENTE y para que conste firmo el presente en ...
El Coordinador de Formación
La Dirección del Centro
El interesado

© icaformación2024

Programa del curso:

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Definición de inteligencia emocional.

Qué son las emociones.

El perfil comercial.

El éxito y el fracaso.

Dimensión intrapersonal.

TEMA 2 LAS HABILIDADES

Definición de habilidad.

Autoconciencia.

Autorregulación.

Motivación.

Empatía.

Habilidades sociales.

TEMA 3 MODELOS DE INTELIGENCIA EMOCIONAL

Los modelos.

Modelos mixtos.

© icaformación2024

- Modelo de Goleman.

- Modelo de Reuven Bar - On.

Modelos de habilidades.

- Modelo de Mayer, Salovey y Caruso.

Otros modelos.

TEMA 4 ESTUDIO DE LAS EMOCIONES

El cerebro emocional.

- El cerebro reptil.

- El cerebro racional.

Inteligencia empresarial.

Las emociones en el trabajo.

La prevención de riesgos laborales.

TEMA 5 EL PROCESO DE LA VENTA

Concepto y evolución.

Superando la crisis.

La estrategia comercial.

Tipos de comercial.

TEMA 6 PREPARACIÓN DE LA VISITA

La información.

El mercado. Conocimiento y Segmentación.

© icaformación2024

Objetivos de la visita.

La competencia.

Preparar las preguntas.

Tipos de preguntas.

Estrategia de actuación.

Preparación psicológica.

TEMA 7 EL CLIENTE

Definición e importancia.

Estrategias comerciales.

Visita y presentación del producto.

Tipos de clientes.

TEMA 8 LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Definición.

Aspectos de la satisfacción.

Sistema de valores del cliente.

Motivaciones de compra.

TEMA 9 CÓMO VENDER MÁS

La clave de la automotivación.

Cómo vender más.

Cómo llegar a más clientes.

© icaformación2024

Reconocimiento de emociones ajenas.

Relaciones interpersonales.

La persuasión inteligente.

Comunicación y personalidad.

© icaformación2024