



Vender más con Inteligencia Emocional

Vender más con Inteligencia Emocional

Duración: 60 horas

Precio: 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 acceso a una plataforma de teleformación de última generación con 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.

Requisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

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, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/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.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



Programa del curso:

Acercar al alumno a los conceptos de inteligencia emocional. Entender qué son las emociones, cómo nos afectan laboralmente. Conocer los distintos perfiles comerciales. Lograr apreciar del fracaso. Introducir al alumno al concepto de la dimensión intrapersonal. Conocer las habilidades que componen la inteligencia emocional, su utilidad y su importancia. Conocer los distintos modelos de inteligencia emocional. Conocer el funcionamiento de nuestro cerebro y sus distintas partes, emocional, reptil y racional. Distinguir la inteligencia empresarial de la inteligencia emocional. Cómo afectan las emociones en la prevención de riesgos laborales. Conocer los pasos del proceso de la venta. Aprender a preparar una visita. Saber investigar el mercado, la competencia. Cómo organizar los objetivos de la visita, qué tipos de preguntas vamos a utilizar, y cuál será la estrategia de actuación. Insistir en la importancia de la preparación psicológica del comercial ante una negativa, afrontar la frustración y el rechazo para evitar negatividades. Aprender a distinguir los tipos de clientes. Análisis de su personalidad y métodos de tratamiento personalizado. Saber qué quiere cada cliente para lograr su satisfacción. Conocer las motivaciones de compra de cada uno, y su sistema de valores. Conocer estrategias para vender más mediante la automotivación, la comunicación persuasiva y el reconocimiento de emociones ajenas.

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. - 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. 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. Reconocimiento de emociones ajenas. Relaciones interpersonales. La persuasión inteligente. Comunicación y personalidad.