

Ventas y Comunicación

Cursos de un día de duración (8 h.) pensados para reforzar habilidades de venta y potenciar la capacidad de los vendedores.

CATÁLOGO DE CURSOS

1 . ¡Inteligencia Emocional –

Inteligencia Comercial!

Conozca las pautas para mantener la tensión y el optimismo, de una forma constante y así mejorar los resultados comerciales.

2 . Entrevista de Ventas.

Como crear un buen clima para generar confianza y facilitar el cierre de la venta.

3 . Generar “Compromiso” con el Cliente.

Las claves para convertir a los clientes en socios y generar más negocio..

4 . Modelización de Comportamientos.

Pautas de conducta que facilitan el proceso de la venta.

5 . Lanzamiento y Movilización de Equipos Comerciales.

El tutelaje del Jefe de Ventas como parte esencial en el lanzamiento de comerciales

PROXIMO CURSO

Micro-marketing para Vendedores.

Pensado para mejorar la prospección, segmentar clientes y preparar acciones que permitan mejorar la cartera de clientes.

fecha de celebración; enero de 2008

Management y RR.HH.

Cursos de un día de duración (8 h.) pensados para conocer y mejorar técnicas y herramientas de Gestión y de Recursos Humanos.

CATÁLOGO DE CURSOS

1 . Como diseñar y montar un curso.

Contenidos, formatos, juegos, casos, dinámicas que se deben seguir en función de los objetivos perseguidos.

2 . Assessment y Development Center.

Dos herramientas para tener una idea clara del perfil profesional de los participantes.

3 . Entrevista de Selección en base a Competencias.

Identifique el potencial profesional, y la capacidad de integración en su empresa, de los candidatos en un proceso de selección

4 . Productividad basada en el Compromiso

Criterios de Gestión basados en la relación.

5 . Liderazgo eficaz.

Varias herramientas para mejorar resultados

PROXIMO CURSO

La Gestión por Competencias ¿un modelo eficaz?.

Una visión crítica a “los modelos” de Gestión por Competencias: ventajas y dificultades que presenta cada uno de ellos.

fecha de celebración; febrero de 2008

Mejora Personal

Talleres de media jornada (5 h. de duración) pensados para mejorar las cualidades personales, en el ámbito profesional o privado.

CATÁLOGO DE CURSOS

1 . Expresión escrita y creatividad.

Para transmitir, a través de la palabra escrita y de forma eficaz, conceptos, ideas, proyectos, propuestas, ...

2 . Automotivación.

Conocer cuales son las razones para sentirnos motivados y poder “autogestionarnos”.

3 . Técnicas para hablar en público.

Utilice algunas técnicas teatrales para rebajar su tensión y mantener atentos a los asistentes. (También lo hacemos en Inglés)

4 . Como montar mi propio negocio.

Análisis, indicadores y recursos necesarios.

5 . Control Emocional y autodesarrollo.

La inteligencia emocional se ha mostrado como factor determinante de nuestro desarrollo: Aproveche su potencial.

PROXIMO CURSO

Comunicación Interpersonal.

La comunicación operativa y la Asertividad como técnicas para relacionarse mejor.

fecha de celebración; marzo de 2006

¿Cuándo se celebran los cursos?

Organizamos dos tipos de actividades en formato "abierto": cursos y talleres.

Los cursos tienen una duración de 8 h. y se llevan a cabo en viernes.

Los talleres duran 5 h. y se celebran en sábado.

¿Dónde se realizan?

En nuestras oficinas: C/ Alberto Bosch 10, 4º izda. 28014 Madrid.

¿Qué precio tienen?

Los cursos tienen un coste de **290 €** e incluye IVA, comida, break y documentación del curso.

Los talleres tienen un coste de **116 €** e incluye IVA, break y documentación.

¿Dónde puede hacerse la reserva?

A través de Internet dirigiéndose a informacion@popomega.com, o llamando al teléfono 91 369 0549.

¿Cuáles son los trámites?

Basta con indicar el nombre del asistente y el curso al que quiere asistir, e ingresar el importe indicado en la cuenta:
2100/2375/40/0200074990

¿Qué más debo saber?

El número de asistentes está limitado a 10 personas.

Los cursos señalados en este catálogo se irán celebrando en función de la demanda existente.

Si desea más información dirijase a informacion@popomega.com



Alberto Bosch, 10, 4º izda.
28014 MADRID
Teléfono 91 369 0549
e-mail: informacion@popomega.com

FORMACIÓN PARA USTED
FORMACIÓN PARA SU EMPRESA
FORMACIÓN A LA MEDIDA

Escuela de Formación

Ventas y Comunicación,
Management y RR.HH,
Mejora Personal



