Presencial

Área de actualización
Marketing, Ventas y Comunicación

Véndete, vende tú

- ***CÓDIGO*: 13/115**
- **DURACIÓN:** 10 h.
- **FECHAS:** 10 y 12 de Julio de 2013
- **HORARIO:** De 9.00 a 14.00 horas
- **IMPORTE:** 95,00.- € (Máximo bonificable 100%)
- **IMPORTE CÁMARA BUSINESS CLUB:** 76,00.- € (Máximo bonificable 100%)
- **DESEMPLEADOS Y ESTUDIANTES:** Descuento del 10% sobre el importe de la matrícula (siempre que acrediten dicha condición).

- **OBJETIVOS:**
  Poner en práctica estrategias potentes para venderse en plena convulsión económica ante cualquier interlocutor (cliente interno, cliente externo, entrevistas, proveedores…) con el objeto de conseguir proyectos profesionales. Transmitir la importancia de la cultura del esfuerzo, del bienestar integral y la felicidad como factores clave para el aumento de la productividad.

- **DESTINATARIOS:**
  Mandos intermedios, autónomos, emprendedores, recién licenciados

- **PROGRAMA:**

  - La venta inteligente según la PNL. Competencias clave
  - Visualización creativa guiada
  - Comunicación eficiente: liderazgo inspirador
  - Cómo romper tu zona de confort
  - Las preguntas que se hace un profesional de alto rendimiento
  - Tu motivación y la motivación de tu cliente
  - El valor de ser autodidacta.