



Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS | CURSO PRÁCTICO DE VENTAS



CURSO PRÁCTICO VENTAS

Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS

DURACIÓN

6 horas

MODALIDAD

Presencial

OBJETIVO

- Ser más resolutivo, ante situaciones difíciles.
- Favorecer y potenciar el posicionamiento de la marca personal dentro de un equipo.
- Desarrollar la creatividad e innovación, como herramienta alternativa en la toma de decisiones.
- Conocer las herramientas necesarias para crear alternativas que ayuden a la resolución de situaciones difíciles.

DIRIGIDO A

Directores y mandos medios que lideran equipos y quieran mejorar sus habilidades para gestionar personas.

FORMADOR

Alma Torres

Licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en RRHH y en Prevención de Riesgos Laborales. Es además Especialista Universitaria en Coaching, Inteligencia emocional y PNL.

Cuenta con más de 13 años de experiencia en Departamentos de Recursos Humanos dentro de diferentes áreas de empresas multinacionales.

En los últimos años ha estado dedicada a la organización, diseño e impartición de formación relacionada con habilidades sociales, inteligencia emocional, comunicación, creatividad, resolución de problemas y trabajo en equipo.



CURSO PRÁCTICO VENTAS

Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS

PROGRAMA

1. PLANTEAMIENTO OBJETIVOS PERSONALES
2. ASERTIVIDAD. HERRAMIENTA DE POSICIONAMIENTO
3. LOS 5 PASOS DEL PROBLEM SOLVING
 - Identificación de problema
 - Creación de alternativa. Creatividad e innovación
 - Evaluación de consecuencias
 - Toma de decisiones. Posicionamiento
 - Plan de acción
4. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA. "SER FELIZ O TENER RAZÓN
5. LAS CLAVES PARA LA CONFIANZA. ESCUCHA ACTIVA Y EMPATÍA
6. MANEJO ESTRÉS. HERRAMIENTA PARA DESBLOQUEAR LA TOMA DE DECISIONES

Interesados, ponerse en contacto con nosotros a través de:

formacion@cualtis.com

(indicando en el correo si quieren que el curso sea bonificable a través de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social)

www.cualtis.com