

PRESENTACION

Desde la AIIA, como continuación de los cursos y talleres anteriores realizados y el interés de numerosos asociados consideramos interesante la realización de este Taller.

OBJETIVOS

Identificar y trabajar los factores claves del éxito en el proceso de la comunicación con el cliente.

Trabajar de forma coordinada y unificar criterios de actuación entre palabra y CNV (Comunicación No Verbal)

Potenciar las habilidades de persuasión sobre los clientes.

Aportar un referente técnico que posibilite incrementar la confianza del cliente (Saber escuchar sus demandas e inquietudes a través de su CNV)

METODOLOGÍA

El desarrollo del curso será fundamentalmente práctico, alternando el trabajo individual, el trabajo en grupo y los debates.

Programa dirigido a ingenieros con labor comercial que desean mejorar sus ratios en ventas. Asimismo, se ofrece a directores y jefes de proyecto que quieran actualizar sus métodos y los de sus equipos con las modernas técnicas de comunicación del siglo XXI.

También va destinado a responsables de negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión comercial con sus clientes.

Plazas limitadas hasta 15 alumnos.

PROGRAMA

Dado que todos estamos obligados a hacer uso de la comunicación, el curso le facilitará herramientas y trucos para cómo comunicar mejor de cara a un público o a otra persona. Le ayudará a ser consciente de cómo habla su cuerpo y si está en sintonía con sus palabras, a saber cuando su propuesta es bien acogida, a conocer la intención de su interlocutor y a sentirse bien consigo mismo y con los demás, para optimizar sus resultados. El curso será impartido por la consultora QUE DIGO, especializada en sinergología, coaching de Comunicación y Asesoría de empresa.

- ✓ Saber escuchar a nuestros clientes ¿Qué dice su CNV?
- ✓ La importancia de la coherencia de la imagen de la empresa, el producto y la personal.
- ✓ Estimular la comunicación del cliente
Generar confianza
- ✓ Mejora de las habilidades de comunicación a favor de una venta atractiva
La persuasión
- ✓ ¿Qué ocurre cuando falla la comunicación?
Trabajar de forma coordinada y en comunicación con el equipo

INSCRIPCIONES

COSTE DE INSCRIPCIÓN: 150 €


Asociados de la AIIA: 125 €

Colegiados del COIAR: 125 €


Asociados de la AIIA y Colegiados del COIAR

100 €

ABONO

 Transferencia bancaria a la cuenta 30250013611400009554.

 Domiciliación bancaria.

 Pago en metálico / talón nominativo a la Asociación de Ingenieros Industriales de Aragón.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Asociación de Ingenieros Industriales de Aragón

C/ Sanclemente, 6, 4º E
50001 - Zaragoza

Telf./fax: 976 23 85 44

Móvil: 692 870 304

e-mail: asiar@iies.es / info@aia.es

Web: www.aia.es

DATOS DEL ALUMNO/A:

Apellidos _____ Nombre _____

Tífn. _____ E-mail _____

Nombre Empresa _____

DATOS FACTURACIÓN: EMPRESA PERSONAL

C.I.F. o N.I.F. _____

Dirección _____ C.P. _____

Población _____ Provincia _____



FECHA DE CELEBRACIÓN
20, 21 y 22 de septiembre de 2010
de 18:00 a 20:30 horas

LUGAR DE CELEBRACIÓN
QUEDIGO
Gran Vía 5, entlo. Dcha.
50006-ZARAGOZA

COLABORAN



**TALLER DE TÉCNICAS
DE
COMUNICACIÓN**

**Comunicación
para mejorar
las ventas**

Zaragoza, del 20 al 22 de
Septiembre de 2010

Impartido por: Sara Dobarro
Directora de Quedigo
Comunicóloga
Especialista en sinergología