

COMUNICACIÓN PERSUASIVA

En los negocios



DURACIÓN: 60 horas

MODALIDAD: e-learning

SESIÓN COACHING ONLINE ADICIONAL 4 HORAS

DIRIGIDO: Alta dirección, Gerencia, Dirección de Departamentos u Equipos. Equipos comerciales cualquier persona que pueda influir en el comportamiento del capital humano de la empresa o negocio; o de sus clientes.

OBJETIVO: Aprender y entrenar habilidades y estrategias de comunicación persuasiva para dominar la capacidad de influir en el pensamiento o comportamiento de en otras personas, utilizando una argumentación fuerte, atractiva y motivada.

CONTENIDOS:

MODULO I: ORGANIZACIÓN, CULTURA Y COMUNICACIÓN EN LA NUEVA EMPRESA

1. El valor de la comunicación interna
2. Cultura
3. Gestión del talento
4. Liderazgo

MÓDULO II: LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

1. El cliente actual
2. Customer experience
3. Claves de la satisfacción de clientes
4. El arte de cautivar y fidelizar a tus clientes
5. Influencia y persuasión

MÓDULO III: NEGOCIACION Y HABILIDADES DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Habilidades de comunicación en el servicio de atención al cliente
2. Técnicas de negociación
3. El proceso de atención de quejas y reclamaciones
4. Derechos y obligaciones del cliente

MÓDULO IV: COMUNICACIÓN PERSUASIVA

1. Introducción
2. ¿Qué es persuadir?
3. Equipo ganador
4. Anclajes para persuadir
5. Herramientas para persuadir
6. Profundiza
7. Conclusión

METODOLOGÍA:

Acceso a plataforma virtual 24/7.
Tutor online experto, especializado en la materia.

P.V.P: 630€ + IVA