



COMUNICACIÓN NO VERBAL PARA EQUIPOS DE VENTAS

MEJORA TU RENDIMIENTO: **¡CONOCE Y VENCERÁS!**

¡Aprende lo que cuentan caras, gestos, posturas, distancias y palabras!



Módulo de **12 horas** de formación.



Bonificable a través de **Fundae**.

PROGRAMA DEL CURSO:

1. Comportamiento no verbal científico: distinguir mitos de realidad.
2. Los 9 canales del CNV.
3. Aplicaciones de la expresión facial para el profesional de ventas.
4. Aplicaciones de gestos y posturas para el profesional de ventas.
5. Aplicaciones de la háptica y la proxémica para el profesional de ventas.
6. Aplicaciones de la apariencia y el paralenguaje para el profesional de ventas.
7. Protocolo integrado de aplicación.



OBJETIVOS:

Conocer, entender y dominar el comportamiento no verbal desde un riguroso y práctico protocolo. Mejorar las relaciones comerciales y laborales, logrando una mayor satisfacción en el trato y profesionalidad percibida por los clientes.

DIRIGIDO A:

Profesionales y equipos de ventas, marketing, atención al cliente y RRHH.

CERTIFICACIÓN:


La Fundación Universitaria **Behavior & Law** certificará la asistencia y participación con el correspondiente diploma.

SOMOS LÍDERES INTERNACIONALES EN LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO.

CONTACTO

Irene Sánchez

Directora INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 653 88 83 73

 irene.sanchez@behaviorandlaw.com