



GESTIÓN DE CONFLICTOS PARA EQUIPOS DE VENTAS

CAMINANDO EN LA MISMA DIRECCIÓN

¡Aprende las mejores herramientas para la resolución de conflictos!



Módulo de **12 horas** de formación.



Bonificable a través de **Fundae**.

PROGRAMA DEL CURSO:

1. Perfilación indirecta de personalidad. Cómo entender a los demás y a nosotros mismos.
2. Prevenir y gestionar conflictos mediante el comportamiento no verbal.
3. Estrategias y habilidades de comunicación efectiva.
4. Estrategias y habilidades de negociación efectiva.
5. Voluntad, resiliencia y motivación en situaciones conflictivas.
6. Técnicas y tácticas de mediación.
7. Integración aplicada.



OBJETIVOS:

Conocer y manejar un protocolo rápido y directo de diagnóstico y resolución de situaciones conflictivas. Mejora de las habilidades de comunicación, negociación y mediación de conflictos en entornos comerciales.

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

Silvestre Cabezas

Director INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 606 18 20 47

 cabezas@behaviorandlaw.com