

<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>COMUNICACIÓN EFECTIVA EN LAS RELACIONES COMERCIALES</b>
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar el uso del lenguaje como herramienta de venta e identificar los elementos comunicativos esenciales para manejar la comunicación efectiva para la venta.</li> <li>• Optimizar las habilidades de comunicación como herramienta de trabajo, tales como la escucha activa, la comunicación asertiva o abierta, el feedback.</li> <li>• Conocer e identificar aspectos básicos del lenguaje no verbal en el entorno comercial.</li> </ul>
<b>DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS</b>	15 alumnos/as Trabajadores/as del ámbito comercial, o desempleados/as demandantes de empleo como agentes o intermediarios comerciales; en todo caso, empadronados en Gijón. Será necesario presentar volante de empadronamiento, DNI y Vida Laboral.
<b>DURACIÓN/HORARIO FECHAS DE INICIO-FIN</b>	20 horas Fecha de Inicio /Fin: 27/09/2017 - 03/10/2017 Horario: Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
<b>ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN</b>	Entidad formadora: DICAMPUS Lugar de impartición: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón. Contacto: 985 32 04 78 / 695.46.01.98 formacionpresencial@dicampus.com
<b>PLAZO DE INSCRIPCIÓN</b>	Inscripciones hasta el 06 /09/2017 Info e Inscripciones: 985320478 / formacionpresencial@dicampus.com
<b>FECHA DE SELECCIÓN</b>	<b>Fecha de Selección: 07/09/2017 (10.00 horas)</b> Lugar de Selección: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón.
<b>PROGRAMA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evolución de la comunicación y los elementos que intervienen en la comunicación con fines comerciales, puerta fría, en punto de venta, bajo visita cerrada...</li> <li>• Elementos clave para conexión entre agente y cliente a través de conceptos propios de la PNL</li> <li>• La escucha activa como habilidad del buen comercial.</li> </ul>