



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



## Taller: 'Habilidades comerciales para un entorno 4.0'

Ciudad Real, 4, 11 y 18 de junio de 2019

Cámara de Comercio de Ciudad Real, de 09:30 a 14:30 y de 16:00 a 19:00 horas

Los cambios que se están produciendo en el contexto empresarial tienen especial impacto en el ámbito comercial. La forma de vender ha cambiado y las habilidades necesarias para llevar a cabo la tarea comercial con éxito también. El comercial 4.0 debe entender el contexto en el que se mueve y saber manejar bien las emociones que rigen las relaciones humanas.

Saber presentar y representar a su empresa de forma eficiente y eficaz, saber comunicarse con sus clientes y establecer una relación duradera con ellos basadas en la confianza, negociar de una forma en la que nadie se sienta perdedor, o gestionar sus propios equipos de colaboradores, son habilidades sociales imprescindibles para convertirse en un comercial de éxito.

En este taller, está organizado por **CEEI Ciudad Real**, en colaboración con la **Cámara de Comercio** y cofinanciado por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** y la **Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha**.

### Dirigido a

---

Emprendedores, profesionales de ventas, gerentes, directivos y, en general, a todas aquellas personas interesadas en desarrollar las habilidades imprescindibles en un entorno 4.0.

### Programa

---

Duración: 24 horas presenciales

#### 1. Introducción

- Nuevos contextos, nuevas formas de vender
- La importancia de las habilidades sociales

#### 2. Presentaciones en público

- Miedo a hablar en público
- Inteligencia emocional
- La programación neurolingüística
- El lenguaje verbal y no verbal
- El discurso
- Responder a las preguntas del público

#### 3. La relación en la venta

- Creación de la relación con el cliente
- Empatía
- Comunicar con el cliente: lenguaje verbal y no verbal
- Entender el "mapa" del cliente
- Saber preguntar
- Detectar las objeciones
- Establecer las bases para una relación a largo plazo



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



#### 4. Comunicación con el cliente

- Preparación
- Desarrollo
- Conclusión
- Seguimiento

#### 5. Técnicas de negociación avanzada

- Método Harvard de negociación
- Preparación de la negociación
- Negociación integrativa
- Negociación competitiva
- Posnegociación

#### 6. Gestión de equipos 4.0

- Liderazgo 4.0
- Herramientas para conocer a las personas
- Habilidades y herramientas para la gestión de las personas
- Inteligencia colaborativa
- Fomento de la creatividad y la innovación
- El trabajador y el nuevo entorno tecnológico

#### Profesorado

---

El taller será impartido por los consultores de [ASConsulting](#) **Antonio Santacruz**, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, con experiencia en puestos de responsabilidad desarrollando labores basadas en negociación, intermediación y relaciones institucionales de alto nivel, y **Javier Gamón**, empresario y Diplomado en Administración y Dirección de Empresas, con experiencia en la empresa privada y pública, experto en coach, oratoria, habilidades sociales, resolución de conflictos, etc.

#### Más información

---

**La cuota de inscripción en el Taller es de 40 euros, al estar cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.**

#### [CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web [www.ceeicr.es](http://www.ceeicr.es), [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Centro Europeo de Empresas e Innovación. Teléfono 926 27 30 34

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real - Juana Fernández-Luengo. Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81

[ceei@ceeicr.es](mailto:ceei@ceeicr.es) / [formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)