

Estrategias creativas en época de crisis

OBJETIVOS:

Enseñar a los participantes a generar nuevas actitudes y aptitudes creativas en las épocas de dificultad empresarial.

DESTINATARIOS:

Cualquier trabajador de la empresa.



CONTENIDOS:

Actitud positiva

- ¿Qué tienen en común las personas que transmiten sensaciones positivas?
- O enamoras o tienes que ser barato
- Ecuación del valor
- Tipos de empleados y clientes
- Si no está motivado, no motivara al Cliente
- Nuestro negocio es el de las relaciones Humanas
- ¿Cómo conseguirlo?
- No tiene nada que ver que haya crisis Con ser un amargado
- Luchar, no llorar
- El “es que” y el “hay que”
- Variables racionales y emocionales

- No podemos cambiar las circunstancias de nuestra vida, pero si podemos elegir la actitud con la cual enfrentarnos a ellas
- Es diferente cumplir que satisfacer
- ¿Te atreves a soñar?

Modulo saber vender en época de crisis (3 horas)

- Donde empieza el problema del Vendedor
- ¿Quiere ser vendedor?
- ¿Necesitas vender o eres un vendedor?
- Perdidas de clientes. Motivos
- Elegir ser comercial
- Características de los vendedores de Éxito
- La responsabilidad del vendedor
- Variables racionales y variables Emocionales
- La fórmula del valor del vendedor Origen de nuestras actitudes
- Aprendiendo a vender
- Los 5 problemas (principales) del Vendedor
- La creatividad
- La autoestima
- La comunicación
- La negociación
- Las objeciones
- Técnicas de venta

Modulo liderazgo y dirección de Equipos (3 horas)

- Estar presentes en el negocio
- Crear hábitos de excelencia
- Liderazgo, poder y autoridad
- Etapas del aprendizaje
- Gestión de la confianza
- El compromiso y la involucración
- Cualidades de un líder
- La paradoja del liderazgo
- La cultura del esfuerzo



- Líder de empresa
- Líder de excelencia
- Liderando (nos)
- Liderazgo e idealismo

Modulo estrategias creativas (3 horas)

- El valor de las preguntas
- La importancia de la experiencia

- La adaptabilidad
- La proactividad
- La creatividad
- Pasar a la acción
- La solvencia
- La obsesión
- El optimismo
- La pasión
- El reconocimiento
- Trascender en nuestro trabajo

Organización empresarial. Si la única herramienta que tiene es un martillo, pensará que cada problema que surge es un clavo.

José Pomares

