



HERRAMIENTA CLAVE PARA LA VENTA Y NEGOCIACIÓN

Este programa basado en el lenguaje corporal. Nos enseña a reconocer el verdadero significado de las expresiones faciales y corporales para entender mejor las necesidades de clientes, entrevistados y colaboradores.

Objetivos del Curso

Imagínese si usted pudiese!

- Detectar hasta el 80% de las mentiras que se escuchan.
- Obtener ventaja en las ventas, entrevistas, negociaciones y presentaciones.
- Identificar las necesidades de clientes externos e internos sin preguntar.

Metodología

Este entrenamiento muy interactivo que consiste en secuencias de presentaciones y discusiones de grupo, prácticas, trabajo en equipo. Técnicas de manejo de quejas y atención al cliente, retroalimentación continua y positiva de cómo mejorar la atención al cliente.

Contáctenos

Karen Jimenez
Celular: +507 6781-3667 - Oficina: +507 208-9335
Email: kjimenez@doortraining.com.pa

Contenido

- Aprender a descubrir e interpretar las 26 principales variaciones de las 7 Emociones universales.
- Mediante un software exclusivo de Micro-Expresiones (Expresiones Faciales), usted podrá medir su habilidad de detección antes y después de su entrenamiento, y así podrá comprobar que su habilidad en detección aumentó en por lo menos un 30%.
- Ser personalmente entrenado por expertos certificados en Lenguaje Corporal y Micro-Expresiones Faciales.
- Aprender simples tácticas de cómo ajustar su comunicación a las señales no verbales que usted ve.
- Identificar las necesidades de las personas cercanas a usted, porque usted podrá ver lo que ellos sienten y piensan.

Roger Julio
Celular: +507 6618-4454
Email: rjulio@doortraining.com.pa