



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

COMT058PO - INTERACCION CON CLIENTES. LA ESCUCHA ACTIVA

Sector: COMERCIO

Modalidad: ONLINE

Duración: 24.00 horas

Objetivos:

Examinar los aspectos que el vendedor puede mejorar en sus interacciones con los clientes para aplicar técnicas de escuchas y dinámicas como parte del proceso más amplio de toda la venta

Contenidos:

1. APERTURA.
2. AUTODIAGNÓSTICO. MI PUNTO DE PARTIDA EN LA ESCUCHA.
3. ENTRENANDO HABILIDADES Y SENTIDOS.
 - 3.1. Escuchar con los ojos.
 - 3.2. Escuchar con los oídos.
 - 3.3. Escuchar con el tacto, con la piel.
 - 3.4. Escuchar con el gusto.
 - 3.5. Escuchar con la nariz.
4. NUESTRO MÉTODO DE ESCUCHA.
 - 4.1. Planes de acción.
 - 4.2. Indicadores.
5. DINÁMICAS.
 - 5.1. Dinámica de pegatinas.
 - 5.2. Dinámica "Percibir los cambios en tu pareja".
 - 5.3. Dinámica: "Espalda con Espalda".
 - 5.4. Dinámica "Los componentes de la escucha".
 - 5.5. Dinámica de "El espejo".
 - 5.6. Dinámica "El inventario", etc.