

Taller de Habilidades No Verbales para la Venta

•greenmind
www.greenmind.cl



Objetivo

Establecer relaciones de negocio más favorables y eficientes a través de la correcta codificación y decodificación de la comunicación no verbal involucrada en el proceso.



Metodología

- 16 horas de entrenamiento teórico-práctico.
- Integración casuística de las áreas kinésicas, proxémicas y paralingüísticas de la comunicación no verbal en el ámbito de las relaciones de negocios.
- Videos y láminas referenciales de todos los ámbitos no verbales tratados.
- Documentos de apoyo en materias no verbales.
- Bibliografía de apoyo.

Temario

I La Comunicación No Verbal (CNV):

- a. Qué , Cómo, Cuándo y Por Qué.
- b. Claves para entenderla.
- c. Taxonomía: Organización y clasificación.
- d. La venta como acto relacional.
- e. La venta es una negociación.
- f. Qué y cómo vendo.

Temario

II Kinésica: Movimientos al servicio de la venta.

- a. Tipos de posturas: su influencia en las relaciones de negocio.
- b. Estilos y actitudes de un negociador.
- c. La mirada: dirección, intensidad y frecuencia.
- d. Tipos de saludo y despedida.
- e. Diferencias de género y cultura.
- f. Gestos que aportan a facilitar las relaciones de negocio.

Temario

III Proxémica: El uso del espacio y sus efectos en la venta.

- a. El manejo e influencia de las distancias con otros.
- b. Tipologías de clientes a partir de la organización de los espacios y los objetos.
- c. Ubicación e influencia en mesas de trabajo.
- d. Tipos de diálogo y vínculo en mesas de trabajo.
- e. Diferencias de género y cultura.

Temario

IV Uso eficiente de la voz en las relaciones de negocio.

- a. Volumen y autoridad.
- b. La inflexión y la generación de realidad en el interlocutor.
- c. Dicción y manejo del ritmo.



greenmind



Relator:

❖ **Christian Gonzalo Andrada Díaz.**
Director Ejecutivo Greenmind.

❖ Comunicador Social.

❖ 15 años de experiencia en entrenamiento de profesionales y ejecutivos en materias ligadas a la comunicación.

❖ Ha sido profesor del Taller de habilidades No Verbales para los negocios en MBA UC.

❖ Académico Unidad de Capacitación y Competencias Laborales UCyC, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad Católica de Chile.

❖ Especialista en formación de Oradores y Relatores.



Contractual:

Fechas: 9, 11, 16, 18, 23 y 25 de agosto.

Total Horas: 16 horas

Sesiones: 5

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

Cupos: 25

Lugar: Rafael Cañas 237, Providencia, Metro Salvador.

Valor Total: \$270.000

Código Sence: 1237851921 (En convenio con OTECH Limitada).

Condiciones Comerciales: >Facilidades para cancelar mediante tres cheques el valor total: al día, 30 días y 60 días.

>20% de descuento para ex-alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, miembros de cualquiera de las dos asociaciones de egresados. Ya sea Círculo ICAU o Red ICU.



>Descuento por dos o más alumnos de la misma empresa.

>Todas las opciones son excluyentes entre sí.

Inscripciones: (56-2) 4820200 con Margarita Bascuñán o a info@greenmind.cl

:greenmind
www.greenmind.cl