

ÉXITO EN TIEMPOS DE CRISIS Y HERRAMIENTAS PARA LOGRARLO

Objetivo General:

Este taller brinda a los participantes importantes herramientas para enfrentar los tiempos de crisis actuales y tener éxito en los diferentes ámbitos que enfrenten. A través del desarrollo en diferentes áreas como la actitud, la motivación, la organización, la imagen y brindar una adecuada atención al cliente. Los participantes obtendrán valiosas herramientas para mejorar su efectividad en los negocios y en las relaciones interpersonales.

Contenido Programático:

- Entender la situación y ajustarnos a ella.
- Buscando experiencias en el entorno que nos ayuden a ver las cosas diferentes
- Motivación, el motor de todo lo que hacemos.
- Qué debemos hacer para estar motivados, la automotivación.
- Actitud, esa Diferencia que hace la Diferencia.
- ¿Cuál debería ser mi actitud para lograr mis metas?
- Manejo de emociones, dominar lo que nos domina.
- Cómo manejarlas y cómo afectan la conducta y la actitud.
- Organización, vital para lograr cualquier cosa.
- Beneficios de estar organizado.
- Aplicaciones para estar organizado.
- Imagen, como queremos que nos vean, como debemos vernos.
- Peso y valor de la imagen en nuestra sociedad.
- Lenguaje Corporal.
- Atención y calidad de servicio, la base de cualquier relación.
- Entender qué y cómo es un cliente y qué espera de nosotros.
- Frases “mágicas” que el cliente desea escuchar de nosotros.
- Cómo debe ser un buen asesor/vendedor.

A quien está dirigido:

Vendedores, personal de atención al cliente, asesores de ventas, consultores, coordinadores, jefes y supervisores, trabajadores freelance, dueños de negocios, asesores de seguros e inmobiliarios y toda aquella persona que desee obtener herramientas para hacerle frente a la crisis actual.

Metodología:

Curso presencial con metodología mixta entre teoría y ejemplos de casos reales.

Duración:

Ocho (8) horas; un (1) día.

Síntesis Curricular del Instructor:

Víctor Palmitesta

Publicista, egresado del Instituto Universitario de Nuevas Profesiones en 1991.

Experiencia en Publicidad, Mercadeo, Estrategias Comunicacionales, Imagen e Identidad Corporativa, Atención al Cliente y Redes Sociales.

Ha trabajado en el área de Mercadeo y Publicidad en importantes empresas como RCTV, El Diario de Caracas y El Negocio Redondo. Tiene experiencia en el área de venta de servicios y consultoría Microsoft en empresas como Servintegral y RKM IT Solutions.

Ha realizado innumerables cursos, talleres y seminarios para su especialización en las áreas de Publicidad y Mercadeo de Servicios y Productos. Más recientemente ha emprendido diversos estudios en el área de Redes Sociales, Mercadeo y Comunicaciones Digitales.

Actualmente viene manejando perfiles en Redes Sociales, trabajando en el desarrollo, creación de contenido y estrategias de mercadeo digital como Community Manager.

Tiene más de 10 años como facilitador/instructor dictando cursos, charlas y talleres para diversas empresas de Adiestramiento.