



CURSO

RECUPERACIÓN EFECTIVA: Habilidades Interpersonales en la Gestión de Cobros y Negociación





¿Qué incluye?



Modalidad
B - Learning



Duración
16 horas (sesiones de 2 y 4 horas)



Enfoque
Práctico



Videoconferencias en vivo



Asesoría
Apoyo en el campus virtual



Diploma digital



¿Qué aprenderás en el curso **Desarrollo de Habilidades Interpersonales para la Negociación?**

- Reconocer las principales habilidades interpersonales.
- Conocer los elementos de la inteligencia emocional.
- Conocer cómo funcionan los tres cerebros.
- Aplicar la negociación en diferentes áreas.
- Poner en práctica los pasos en la gestión telefónica.
- Identificar los elementos de la negociación ganar - ganar.
- Etapas de la negociación en el cobro.

¿A quién está dirigido el programa?

- Todas las personas que desarrollan cargos de dirección, supervisión, y gestión en áreas que por su naturaleza necesitan de habilidades interpersonales aplicadas a la negociación, tales como recursos humanos, compras, ventas, cobros, proyectos etc.

¿Cómo funciona la modalidad B - Learning?

- Encuentros presenciales por medio de videoconferencias en vivo.
- Realización de actividades de práctica durante los encuentros presenciales donde se recibe retroalimentación.
- Asesoría profesional para reforzar temas o resolver dudas por medio de foro en Aula Virtual.



Contenido

✘ Habilidades interpersonales

- ¿Qué son?
- ¿Para qué sirven?
- ¿Cuándo las aplico?
- ¿Cómo las aplico en mi vida personal?
- ¿Cómo las aplico en mi área de trabajo?

✘ Inteligencia emocional aplicada en tiempos de crisis

- Elementos de la Inteligencia Emocional
- Los tres cerebros

✘ La negociación aplicada

- Áreas de aplicación

✘ Aplicación de Las 6C en la negociación

- Capacidad de pago
- Colateralidad
- Carácter
- Capital
- ¿Cómo?
- Contexto social

✘ Análisis avanzado de Las 6C

- Evaluación objetiva del antes y el hoy en casos propios.

✘ Gestión telefónica

- Pasos de la gestión telefónica

✘ Elementos de la negociación

- Alternativas
- Intereses
- Opciones
- Compromisos
- Criterios
- Relación
- Comunicación

✘ El cierre de la negociación

- Tipos de frases en los cierres



Facilitador



Scherezade Martínez de Bautista

Abogada

Certificaciones en Coaching, Programación Neuro Lingüística y Gestión de RRHH por competencias.

Con más de 25 años de experiencia en ventas, talento humano, cobros, gestión de proyectos y habilidades interpersonales.

Inversión económica por participante

\$0.00*

*con el apoyo de INSAFORP

Monto incluye:

- × Acceso a videoconferencias
- × Apoyo en Campus Virtual
- × Diploma de participación

Pasos de inscripción

- × Reservar cupo (máximo 7 personas por empresa).
- × Cotizar al ISSS y contar con al menos 3 empleados en planilla.
- × Completar solicitud en PDF Editable con firma y sello y anexar planilla de ISSS y comprobante de pago.
- × Enviar la solicitud con al menos 6 días antes de la fecha de inicio del curso.



Cel. 7172 - 5059
7180 - 9799



Centro Comercial
La Joya, Local 17
La Libertad, El Salvador



info@clientesencantados.com



www.clientesencantados.com

