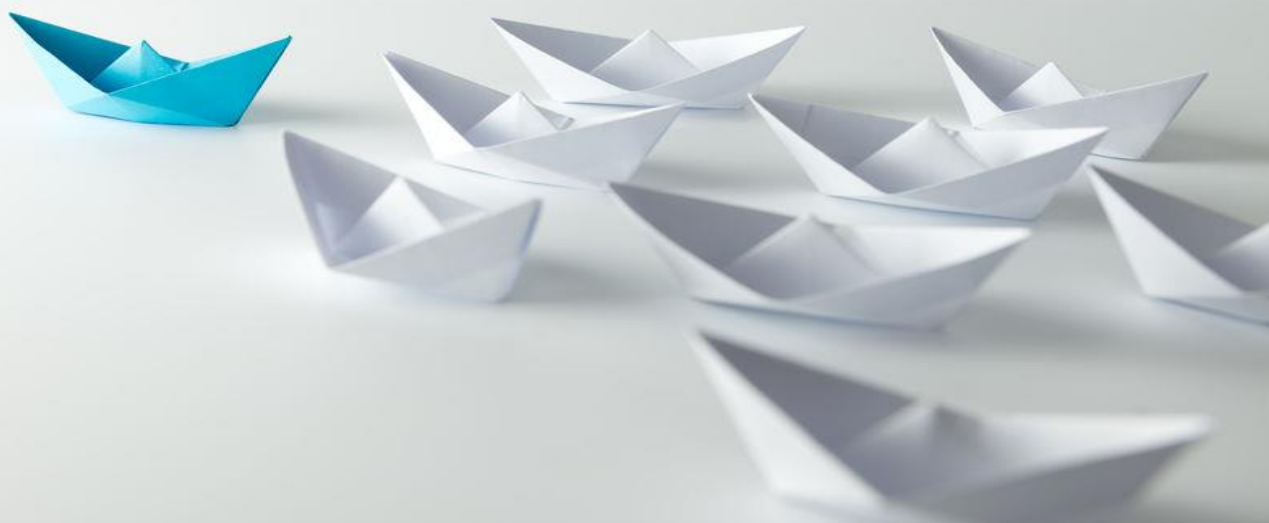


ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EN NEGOCIOS

COMO INFLUENCIAR A OTROS

QUE SEA GENTE O MERCADOS (B2B O B2C)



OBJETIVOS

- Dinámica de la influencia
- Esferas y canales de influencia
- Influencia y Personalidad
- Creando confianza
- Influencia interna y externa
- Tus fortalezas personales
- Influencia y segmentos
- Influencia y valor agregado
- No se influencia igual a todo el mundo

QUIEN DEBIESE ASISTIR

Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Gerentes de comunicación, empleados Marketing, Ventas, Experiencia Cliente.

QUE DICEN LOS QUE HAN TOMADO ESTE SEMINARIO

“Gracias por este training increíble. La sesión de la semana pasada fue sin duda una de las mejores sesiones de training en las que he participado, y te doy un NPS de 10 sin siquiera dudar. Las razones son las siguientes: tu alto nivel de competencia y tu clara demostración del profundo conocimiento de los temas cubiertos combinados con la capacidad de mantener a tu audiencia completamente involucrada y comprometida todo el día”

Mrs. Mette Skoulund

International VP Communication Manager

Michelin Africa India& the Middle East

“Influence and persuasion are two of the most powerful traits that can help you achieve your desired level of success”

Ian Berry