



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

Workshop de Comunicación

Para el éxito en la comercialización y en los negocios

MODALIDAD **PRESENCIAL**

La habilidad para comunicarse efectivamente de manera oral es fundamental para cualquier profesional o empresario. En el mundo de los negocios, la capacidad de presentar ideas de manera clara y persuasiva puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. En este taller, aprenderá las técnicas y herramientas necesarias para mejorar su comunicación oral y hacer crecer su negocio. Desde cómo hablar en público hasta cómo desarrollar presentaciones efectivas, exploraremos todas las áreas clave de la comunicación empresarial. Este taller está diseñado para ayudarlo a desarrollar habilidades prácticas que se pueden aplicar de inmediato en su negocio.

Competencias para formar:

- Conocimiento y dominio de habilidades comunicativas.
- Fortalecimiento la comunicación asertiva para lograr la conexión emocional con los clientes.
- Educación la voz como instrumento de impacto en la venta.
- Consolidación de la credibilidad y personalidad comunicativa a través de persuadir a través de argumentos.



Fechas:

6, 20, 27 de mayo y 3 de junio del 2023



Horario:

Sábados 8:00 am a 12:00 pm en la Escuela de Comunicación Mónica Herrera.



Apoyo de Insaforp: \$325.48

Pago del participante: \$325.48

Inversión del programa: \$650.96



Este programa cuenta con apoyo de **Insaforp**

FORO AJUSTADO POR MEJOR EL SALVADOR
*Beneficio exclusivo para no cotizantes: obtén hasta el 50% de beca

Beneficios de los programas ExEd:

- Explicaciones de conceptos
- Discusiones grupales
- Demostraciones
- Ejercicios prácticos
- Material de apoyo adicional

Metodología

100% presencial:

- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.



16 DURACIÓN
HORAS

Contenido del programa

Dirigido a profesionales con funciones en las diferentes áreas comerciales; asesores y colaboradores del equipo comercial que busquen mejorar sus habilidades de argumentación y comunicación.

Módulo I: La comunicación el principio de todo

- La comunicación
- Proceso comunicativo
- Elementos comunicativos y su implicación en el proceso de ventas
- Barreras de comunicación y formas de administrarlas

Módulo II: La asertividad interpersonal (Conectando con el cliente)

- La asertividad
- Técnicas de comunicación Asertiva vendedor - cliente
- Conectando con el cliente (Rapport)

Módulo III: La comunicación persuasiva (Argumentación de ventas)

- La persuasión
- Persuasión publicitaria transferida a la técnica de ventas
- Argumentación de beneficios en la venta

Módulo IV: La voz que vende (Educando la voz)

- La voz en la venta
- Importancia de educar la voz
- Técnicas de locución para la voz que vende

NOTA: los contenidos de este taller se pondrán en práctica en sesiones de grabación (audio y video) en un estudio semi-profesional en la Escuela de Comunicación Mónica Herrera.

Impartido por: Jaime Cronchis Garcia

Especialista en mercadeo y comunicaciones



Acreditado en metodología de enseñanzas - aprendizajes internacionales, especialista en comunicación de radio y desarrollo interpersonal acreditada por Radio Netherland –Holanda. A demás de ser Director y ejecutivo de cuentas en agencias publicitarias como lo son Mc. Cann Erickson, Adcom DDBD Needham, Moderna Noble y Asociados; posee 40 Años de experiencia en estaciones de radio ejecutando diversos cargos: Fundador, Gerente general, Director de programación, Director de mercadeo - ventas, productor de programas , locutor, asesor y formador (Radios: Femenina,102 Nueve, Carnaval, Siglo 21. Stereo Club, La Mega, Antena. DM Radio. Cadena de ORO. Radio Vox-TCS)

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

mrojas@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/executiveeducation



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION