



Catálogo Habilidades Directivas y Comerciales



- 1. EL MÉTODO**
- 2. ÁREA DE FORMACIÓN EN HABILIDADES DIRECTIVAS Y COMERCIALES**
 - 2.1 Habilidades directivas
 - 2.2 Habilidades comerciales
 - 2.3 Habilidades directivas basadas en técnicas de coaching
 - 2.4 Nuestra metodología / Nuestro equipo
- 3. NUESTRO VALOR AÑADIDO**
- 4. RELACIONES INSTITUCIONALES**
- 5. ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES**

El Método

Tenemos nuestro método propio y lo aplicamos y compartimos con nuestros clientes.

Un método riguroso que **desde 1991**, y con la satisfacción de todos nuestros clientes, es la prueba que lo estamos llevando a la práctica de forma adecuada.

Cada proyecto y cada necesidad la tratamos de una forma tan rigurosa, estudiada y personalizada, que las soluciones que hemos encontrado han sido un éxito para ambas partes.

Ofrecer un **servicio personalizado** y tener un trato directo y cercano con nuestros clientes es la gran baza que nos ofrece esta proximidad.

Área de formación en habilidades directivas y comerciales

Todos nuestros cursos, llevan un denominador común, que es el claro propósito de un **cambio actitudinal en el participante**, ya que sin éste, las técnicas aprendidas o la adquisición de nuevas competencias, no podrían ser puestas de relieve en las organizaciones.

Cualquiera de los cursos, pueden ser modificados y adecuados a las necesidades del cliente, con la única finalidad de conseguir sus objetivos.

Igualmente podemos crear cualquier formación, dentro del área de las habilidades directivas y comerciales, a medida.

In Habilidades directivas

Las personas que ocupan puestos directivos en nuestras empresas son de vital importancia para el logro de resultados. Por ello todos nuestros programas formativos enfocados al desarrollo de Habilidades Directivas, tienen el objetivo principal de facilitar a las personas que ocupan dichos puestos directivos, la función tan apasionante pero a la vez tan complicada de dirigir personas, desarrollando habilidades y nuevas pautas de conducta que logren movilizar voluntades para lograr objetivos.

Cursos de entre 8 y 24 horas, dirigidos a los equipos de trabajo, que ayudan a resolver los problemas cotidianos en los diferentes ámbitos del entorno laboral.

- Desarrollo de competencias para gestionar emociones en el entorno laboral
- La comunicación escrita en la empresa
- La comunicación telemática: la N-etiqueta
- La comunicación interpersonal
- Comunicación oral y protocolo: recepciones y relaciones públicas
- Comunicar con valores
- La comunicación eficaz: herramienta indispensable para dirigir personas
- Dirección por objetivos
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Técnicas de Negociación
- Gestión del tiempo y del estrés
- Planificación y organización personal orientada a los resultados
- Gestión de equipos de trabajo: competencias transversales
- Trabajo en equipo, resolución de problemas y toma de decisiones
- Gestionar las emociones que surgen en el trabajo en equipo
- Presentaciones en público de alto impacto
- Gestión de conflictos
- Gestión de proyectos

In Habilidades comerciales

Hoy más que nunca, las organizaciones deben estar orientadas hacia el cliente, por eso, todos nuestros programas formativos enfocados al desarrollo de Habilidades Comerciales tienen el objetivo de desarrollar a los diferentes colectivos comerciales "directivos, vendedores o personas de contacto", orientándoles hacia el único que inyecta dinero en las organizaciones, el cliente, logrando de esta manera aumentar las ventas de productos y servicios, bien sea a través de la captación de nuevos clientes como de la satisfacción y posterior fidelización de los actuales.

Píldoras formativas de 6, 8 o 12 horas dirigidas a los equipos comerciales, que ayudan a reforzar el proceso de venta y a fidelizar a nuestro cliente, tanto externo como interno.

- Concertación telefónica
- Argumentos Comerciales
- El cierre de la venta
- Fidelización y seguimiento del cliente
- La entrevista comercial
- Planificación y organización de la acción comercial
- Pro actividad Comercial
- Cómo tratar las objeciones
- Habilidades básicas en la argumentación de la venta
- Como preparar la reunión de venta
- Calidad de servicio: la atención al cliente 5 estrellas
- Calidad de servicio: la atención telefónica del cliente
- Calidad de servicio: gestión de las quejas y las reclamaciones
- Desarrollo de la asertividad y otras competencias para el departamento de Tele-Marketing

in Habilidades directivas basadas en técnicas de coaching

Nuestras formaciones basadas en técnicas de Coaching abordan los problemas organizacionales, transformando a los trabajadores de la empresa en colaboradores proactivos y creativos, comprometidos y leales, eficaces y eficientes, íntegros y confiables. El coaching es un proceso de acompañamiento en el logro de objetivos. Por ello en nuestras formaciones basadas en técnicas de coaching, buscamos acompañar a directivos, gerentes o mandos intermedios de la empresa en sus procesos de desarrollo, bien sea para superar dificultades, aumentar los niveles de desempeño o fortalecer las competencias de liderazgo.

Cursos de entre 8 y 24 horas, dirigidos a los equipos de trabajo, que ayudan a resolver los problemas cotidianos en los diferentes ámbitos del entorno laboral.

- Comunicación eficaz a través de la Programación Neurolingüística
- Automotivación. La actitud para lograr retos profesionales
- Gestión y Manejo de la Inteligencia Emocional
- Desarrollo personal (Director de sí mismo)
- La Gestión Emocional: Optimización del desempeño
- Líder Coach
- Inteligencia Emocional
- La Gestión de conflictos utilizando la Programación Neurolingüística
- La Venta Emocional
- Iniciación al coaching
- Iniciación a la Programación Neurolingüística
- Motivación de Vendedores en tiempos de Crisis
- Técnicas de Negociación con Clientes Inflexibles
- Las 5S de la inteligencia emocional

Nuestra metodología

La Metodología está basada en la participación activa, ejercicios prácticos y dinámicas experimentales.

Cada una de nuestras acciones formativas son únicas, es decir, fruto de un análisis previo de nuestros consultores, teniendo en cuenta el perfil de los participantes y los objetivos de nuestros clientes, diseñamos los contenidos del curso ad hoc.

Nuestro equipo

Todos nuestros consultores cuentan con una sólida trayectoria profesional en puestos de dirección, además de ser excelentes comunicadores. Así mismo, parte de nuestro equipo son expertos certificados en coaching, con amplia experiencia en la puesta en marcha de las técnicas de la disciplina.

Nuestro valor añadido

Todos los formadores que imparten Habilidades, tanto directivas como comerciales son formadores senior, de alta cualificación, con una gran experiencia como directivos y como profesionales de la formación en técnicas de Coaching, Programación Neurolingüística, etc. Ello hace que todos nuestros cursos sean muy vivenciales partiendo de una toma de consciencia de la realidad personal que cada participante tiene, para pasar a posteriori a diseñar planes de acción personales que permitan ese cambio o desarrollo que la acción formativa tiene como objetivo.



Relaciones institucionales

Homologaciones:



Secretarías de formación de asociaciones industriales:

ASEAMAC



Otros colaboradores:

anexpa

asetife



**FUNDACIÓN
PARA EL DESARROLLO
DE LA FORMACIÓN
EN LAS ZONAS MINERAS DEL CARBÓN**

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



un1



Algunos de nuestros clientes



Oficinas Centrales

C/ Joan Miró, 1
25003 Lleida

Delegación Zona Noreste

C/ Manso, 37
planta 5a - puerta 1a
08015 Barcelona

Delegación Zona Centro

C/ José Abascal, 17
planta 3a - puerta 1a
28003 Madrid



Tel 902 995 379 · Fax 902 996 015 · info@indiceformacion.com · www.indiceformacion.com