



COMUNICACIÓN EFECTIVA Y HABILIDADES INTERPERSONALES PARA EQUIPOS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de comunicación efectiva e interpersonal en los equipos de ventas, fortaleciendo la escucha activa, la comunicación asertiva, la colaboración y el manejo de situaciones difíciles para favorecer relaciones laborales positivas y un mejor desempeño del equipo.



Objetivos específicos

- Fortalecer habilidades de comunicación verbal, no verbal y escucha activa.
- Desarrollar herramientas de comunicación asertiva y retroalimentación efectiva.
- Mejorar la coordinación y colaboración entre los integrantes del equipo de ventas.
- Aplicar estrategias para abordar conflictos y situaciones difíciles en el entorno laboral.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos de la Comunicación Efectiva

Contenidos:

Importancia de la comunicación efectiva en los equipos de ventas.

Elementos del proceso comunicacional y principales barreras.

Comunicación verbal, no verbal y paraverbal.

Claridad y precisión en la transmisión de información.

Impacto de la comunicación en las relaciones laborales.

Actividad Práctica: Identificación de barreras comunicacionales presentes en situaciones habituales del equipo de ventas. PLANTILLA (3)

Módulo 2

Escucha Activa y Comunicación Asertiva

Contenidos:

Principios y técnicas de escucha activa.

Empatía y comprensión de las necesidades de los demás.

Comunicación pasiva, agresiva y asertiva.

Expresión clara de ideas, opiniones y necesidades.

Entrega y recepción de retroalimentación constructiva.

Actividad Práctica: Ejercicios de escucha activa y comunicación asertiva mediante situaciones del entorno laboral.

Módulo 3

Comunicación y Trabajo Colaborativo en Equipos de Ventas

Contenidos:

Importancia de la comunicación para el trabajo en equipo.

Coordinación de tareas, responsabilidades y compromisos.

Confianza, respeto y colaboración entre compañeros.

Comunicación interna y manejo adecuado de la información.

Estrategias para fortalecer las relaciones interpersonales del equipo.

Actividad Práctica: Dinámica grupal para resolver una situación que requiera coordinación y colaboración entre integrantes del equipo.

Módulo 4

Manejo de Conflictos y Situaciones Difíciles

Contenidos:

Principales causas de conflictos en los equipos de trabajo.

Comunicación efectiva frente a desacuerdos y diferencias de opinión.

Manejo de emociones en situaciones de tensión.

Estrategias para abordar conversaciones difíciles.

Búsqueda de acuerdos y resolución colaborativa de problemas.

Actividad Práctica: Role playing de situaciones conflictivas habituales en el área de ventas y aplicación de estrategias de comunicación para su resolución.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl