

SINERGOLOGÍA. APLICADA A LA COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

23, 24 Y 25 DE OCTUBRE DE 2019

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Comerciales, directores de ventas, administrativos, recepcionistas, dependientes. En definitiva, cualquier trabajador que precise una relación directa con el cliente y cuyo objetivo persiga atraerlo y fidelizarlo mediante el uso de una herramienta novedosa y potente que nos dota de capacidad para generar estrategias de comunicación altamente efectivas.

OBJETIVOS

La Neurociencia proporciona las bases para la interpretación de nuestros pensamientos más inconscientes. A través de la Sinergología®, un sistema de lectura y análisis de lenguaje corporal, basado en una metodología científica y en una clasificación de gestos y actitudes corporales, nos dotamos de la capacidad de observar y adaptar nuestra estrategia de comunicación sobre la base de nuestros objetivos, con la ventaja de poder hacerlo en tiempo real.

1. Manejar las bases metodológicas del lenguaje corporal
2. Identificar perfiles de clientes que nos permita adaptarnos a sus necesidades
3. Identificar comportamientos de cierre y apertura en la relación
4. Dotar de estrategias de persuasión
5. Aportar valor diferencial a nuestro negocio.

CONTENIDOS

JORNADA 1.

1. Introducción a la Sinergología@
2. Aplicación de la Sinergología@ en la comunicación en tiempo real
3. Reglas de lectura del cuerpo

SINERGOLOGÍA. APLICADA A LA COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

23, 24 Y 25 DE OCTUBRE DE 2019

4. Señales de cierre y apertura

JORNADA 2

1. Identificación de nuestros comportamientos
2. Identificación del comportamiento de nuestros clientes
3. Identificación de grupos emocionales y factores desencadenantes de las emociones universales
4. Bases de la interacción con el cliente

JORNADA 3

1. Figuras de autoridad
2. Persuasión a través del lenguaje corporal
3. Incongruencias en el comportamiento
4. Casos prácticos

BONIFICACIÓN DEL CURSO

Este curso se puede **bonificar** de acuerdo con el actual Sistema de Formación Continua, a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social. El plazo para acogerse a la misma expira una semana antes del comienzo del curso. La gestión del crédito tiene un **coste de 50,00 € por inscripción**, que también puede ser bonificable.

Le recordamos que, para poder acogerse a esta modalidad, ha de ser trabajador/a asalariado/a y estar dado/a de alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

PROFESOR/A

CRISTINA JIMÉNEZ GARCÍA. Médico. Sinérgologa. Socia Fundadora del Instituto Vermen.

DURACIÓN

6 horas

SINERGOLOGÍA. APLICADA A LA COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

23, 24 Y 25 DE OCTUBRE DE 2019

FECHA

23 , 24 y 25 de octubre de 2019

HORARIO

De 17:00 a 19:00 horas.

PRECIO

150,00 €

CÓMO INSCRIBIRSE

Para acceder a este curso, ha de cumplimentar la [ficha de inscripción online](#). Se **formalizará la matrícula**, una vez hayamos recibido **justificante de ingreso**, en el número de cuenta corriente que figura en la solicitud. No se considerarán como válidas aquellas inscripciones que no vengan acompañadas del consiguiente comprobante de ingreso en la cuenta corriente de la **Cámara de Comercio de Gran Canaria, BANKIA, ES46 2038-8745-90-6400001106**, enviando el correspondiente comprobante de ingreso por correo electrónico a formacion@camaragc.es **Concepto: F 19_083 Nombre/Empresa**].

ACREDITACIÓN DE ASISTENCIA

Se entregará acreditación Cámara de Comercio de Gran Canaria, superado el **80% de la asistencia** a la acción formativa