



CADE DE CADIZ
C/ AVDA DE LA ILUSTRACIÓN, Nº 6
EDIF. ASTARTÉ, 3ª PL.
09-14H
10
ABRIL | 2011

TALLER PRÁCTICO:
El impacto y la
influencia decisivas
en las ventas



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE EMPLEO
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN Y CIENCIA
Instituto Andaluz de la Mujer
CONSEJERÍA PARA LA IGUALDAD Y BIENESTAR SOCIAL



**RED DE COOPERACIÓN
DE EMPRENDEDORAS**

INTRODUCCION

A través de la comunicación transmitimos ideas, actitudes y comportamientos, aportamos y recibimos información. Este tránsito de mensajes es el que nos da la pauta para construir nuestra percepción del mundo. Esta imagen que transmitimos a los demás puede ser un valioso aliado o un obstáculo. Al margen de las primeras impresiones, podemos desarrollar habilidades para mejorar y potenciar nuestro **Impacto e Influencia** en los demás, a través de técnicas de comunicación que unidas a conocer las motivaciones de compra de los clientes facilitarían la captación de nuevos negocios o ayudarían al mantenimiento de la cartera propia.

10 DE ABRIL
CADE CADIZ
C/Avda. de la Ilustración,6

PROGRAMA

9.00-10:30 h

- El impacto y la influencia: Autodiagnóstico
- Las claves de la comunicación
- La comunicación asertiva: Técnicas
- La Inteligencia Emocional

10.45-11:15 h

Pausa - café / preguntas individuales

11:15-14:00 h

- Mi producto o servicio: Características y beneficios
- Mi hecho diferencial: ¿Lo pongo en valor?
- ¿Por qué compran los clientes?
- Entrenemos mi mejor venta

15:30 h – 18:30 h: Tutorías Individualizadas

Representantes de:

Consejería de Economía, Innovación y Ciencia
Consejería de Empleo
Consejería para la Igualdad y Bienestar Social

Plazas limitadas. Confirmar asistencia

Objetivos generales:

- Realizar un autodiagnóstico del impacto e influencia personal
- Conocer la estructura de la comunicación humana
- Mejorar la comunicación en el nivel racional y emocional
- Adquirir técnicas asertivas de comunicación
- Desarrollar la inteligencia emocional, como herramienta de mejora de la comunicación
- Conocer las aportaciones de la Programación Neurolingüística a la mejora de la comunicación
- Conocer el proceso de motivación de compra de un cliente
- Definir eslogan del propio negocio que facilite la comunicación comercial y las ventas
- Practicar presentaciones de mi empresa en un minuto

ANDALUCÍA EMPRENDE,FUNDACIÓN PÚBLICA
ANDALUZA Y EL INSTITUTO ANDALUZ DE LA
MUJERCOORDINANLA

RED DE COOPERACIÓNDE
EMPRESARIAS

UN PROYECTO QUE ESTIMULA LA INNOVACIÓN Y
COMPETITIVIDAD DE NUEVAS EMPRESAS LIDERADAS
POR MUJERES A TRAVÉS DE REDES QUE FACILITEN EL
ACCESO A RECURSOS Y OPORTUNIDADES DE
NEGOCIO.

Ana Herrero

Coach. Directora en Andalucía de Montaner & Asociados



Soy Licenciada en Psicología de las Organizaciones por la Universidad de Sevilla y MBA Especialidad de Marketing por la Universidad de Puerto Rico. Máster en Coaching por IEC, Practitioner en PNL Certificado. He realizado formación complementaria en Gestión Empresarial y Habilidades Directivas participando en diferentes programas formativos ofrecidos por Escuelas de Negocio,

CEA y Montaner Asociados. En el periodo 97-99 realice un Itinerario formativo en Liderazgo con Visión de Género enmarcado en la iniciativa NOW . Fue un aprendizaje diferente que determinó un cambio en la forma de gestionar y dirigir mi empresa.

Me incorporé a **Montaner & Asociados** en 1.989 como Consultora Técnica en la nueva Delegación en Sevilla. Desde 1.993 soy propietaria de la franquicia de Montaner & Asociados en Andalucía y Extremadura. Mi trabajo se ha desarrollado en la Gestión Comercial y Gestión de Proyectos, siendo parte importante la gestión del equipo de trabajo y el seguimiento directo de los clientes y de los proyectos manteniendo en todo momento los estándares de calidad que la organización ofrece y exige a sus equipos. Participo en foros y sesiones de trabajo sobre recursos humanos para empresas, administraciones locales y universidad.

<https://www.facebook.com/AnaHerreroLopez>

<http://es.linkedin.com/in/anherrero>

<http://twitter.com/AnaHerrero>

EL IMPACTO Y LA INFLUENCIA DECISIVAS EN LAS VENTAS