



CURSO DE HABILIDADES BLANDAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades blandas para mejorar la comunicación y el liderazgo en el área de ventas, promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo y efectivo.



Objetivos específicos

- Mejorar las habilidades de liderazgo y comunicación en el equipo de ventas.
- Fomentar el trabajo en equipo y la resolución efectiva de conflictos.
- Desarrollar técnicas para manejar objeciones de manera asertiva y profesional.



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: Introducción a las Habilidades Blandas

1. Definición y importancia de las habilidades blandas
2. Diferencia entre habilidades blandas y técnicas
3. Aplicación en el área de ventas de cárnicos
4. Evaluación inicial de habilidades personales
5. Plan de desarrollo personal

Módulo 2: Liderazgo Efectivo

1. Conceptos clave de liderazgo en ventas
2. Estilos de liderazgo y su impacto
3. Desarrollo de habilidades de liderazgo
4. Motivación y empoderamiento del equipo
5. Prácticas de liderazgo en situaciones reales

Módulo 3: Trabajo en Equipo

1. Importancia del trabajo en equipo en ventas
2. Dinámicas y roles dentro del equipo
3. Comunicación efectiva entre miembros
4. Estrategias para fomentar la colaboración
5. Ejercicios prácticos de integración

Módulo 4: Manejo de Conflictos

1. Identificación de fuentes de conflicto

2. Técnicas de resolución de conflictos
3. Comunicación asertiva en situaciones difíciles
4. Mediación y negociación efectiva
5. Casos prácticos de resolución de conflictos

Módulo 5: Manejo de Objeciones

1. Entender las objeciones del cliente
2. Técnicas para manejar objeciones efectivamente
3. Comunicación empática y persuasiva
4. Transformar objeciones en oportunidades
5. Simulaciones prácticas de manejo de objeciones

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