



Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS | CURSO PRÁCTICO DE VENTAS



CURSO PRÁCTICO VENTAS

Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS

DURACIÓN

6 horas

MODALIDAD

Presencial

OBJETIVO

- Ser más resolutivo, ante situaciones difíciles.
- Favorecer y potenciar el posicionamiento de la marca personal dentro de un equipo.
- Desarrollar la creatividad e innovación, como herramienta alternativa en la toma de decisiones.
- Conocer las herramientas necesarias para crear alternativas que ayuden a la resolución de situaciones difíciles.

DIRIGIDO A

Directores y mandos medios que lideran equipos y quieran mejorar sus habilidades para gestionar personas.

FORMADOR

Josefina Cutillas Lozano

Psicóloga clínica y de la salud. Máster en Psicología del Deporte y Ejercicio Físico. Máster en Formación del Profesorado.

Formadora- Coach especialista en Salud, Deporte y Desarrollo Personal.

Especialista en *mindfulness*, control y gestión emocional, programa MBSR, *mindfulness wingwave* coaching.

Life Coach. Práctica privada de procesos de coaching en el ámbito clínico y de la salud. Facilitadora de herramientas y estrategias de afrontamiento; psicología positiva y desarrollo de fortalezas personales; *sport coach*; rendimiento, formación y asesoramiento deportistas de competición y alto rendimiento; organizaciones y entidades deportivas.

Executive coach; desarrollo de competencias: asertividad y comunicación intrapersonal; coaching con PNL, gestión de equipos, inteligencia emocional, liderazgo, habilidades directivas y motivación para el cambio y consecución de objetivos.

Facilitadora de procesos de transformación organización al e implementación de programas de bienestar emocional y promoción de la salud en instituciones y organizaciones públicas y privadas.



CURSO PRÁCTICO VENTAS

Problem solving

HABILIDADES DIRECTIVAS

PROGRAMA

1. PLANTEAMIENTO OBJETIVOS PERSONALES
2. ASERTIVIDAD. HERRAMIENTA DE POSICIONAMIENTO
3. LOS 5 PASOS DEL PROBLEM SOLVING
 - Identificación de problema
 - Creación de alternativa. Creatividad e innovación
 - Evaluación de consecuencias
 - Toma de decisiones. Posicionamiento
 - Plan de acción
4. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA. "SER FELIZ O TENER RAZÓN"
5. LAS CLAVES PARA LA CONFIANZA. ESCUCHA ACTIVA Y EMPATÍA
6. MANEJO ESTRÉS. HERRAMIENTA PARA DESBLOQUEAR LA TOMA DE DECISIONES

Interesados, ponerse en contacto con nosotros a través de:

formacion@cualtis.com

(indicando en el correo si quieren que el curso sea bonificable a través de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social)

www.cualtis.com