

MATRICULACIÓN:

La matrícula se realizará preferentemente a través de la página WEB del Centro Mediterráneo <http://cemed.ugr.es>

Presencialmente en la sede del Centro Mediterráneo: Se ha de acompañar del reguardo de ingreso/transferencia en la cuenta:

CAJA RURAL: ES27 3023 0140 64 6511585603

indicando en el concepto el código del curso, así como su nombre y apellidos.

Código del curso: **19GR72**

Precio: **20€**

Todos los datos personales serán incorporados y tratados en el fichero "Alumnos", cuya finalidad es la Gestión de los cursos impartidos por el Centro Mediterráneo, inscrito en el Registro General de Protección de Datos, con las cesiones previstas en la Ley. El órgano responsable del fichero es el Centro Mediterráneo de la UGR y la dirección donde la persona interesada podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición es Complejo Administrativo Triunfo, Cuesta del Hospicio s/n 18071, Granada, de todo lo cual se informa en cumplimiento del artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.



UNIVERSIDAD
DE GRANADA



CENTRO
MEDITERRÁNEO



 CENTRO
MEDITERRÁNEO

9 de noviembre de 2019

Técnicas de venta: del speech a la negociación: cómo pasar del monólogo al diálogo

Lugar de realización:

**Colegio Mayor Universitario
Cardenal Cisneros,
C/. Neptuno, nº 5,
CP: 18004, Granada**

8 horas
presenciales

Dirección:

Manuel Martín Peinado

Director del Centro de Interpretación Escenario

**Centro Mediterráneo
Vicerrectorado de Extensión Universitaria**

Complejo Administrativo Triunfo, Cuesta del Hospicio s/n, Granada
Tfno. 958 24 29 22 / Fax 958 24 28 86 / Email: cemed@ugr.es

@CemedUGR  
centromediterraneo.ugr.es

***Se recomienda revisar la web del Cemed para obtener información adicional y estar al tanto de posibles actualizaciones*



Tenemos que negociar nuestro producto para poder venderlo. Ya hemos visto y oído vídeos, carteles, pps, audios, etc. pero todo esto, son simples accesorios, tras el monólogo, llega el momento de la verdad, sólo nos queda un instrumento, el más importante de todos: Nosotros mismos. Tenemos nuestra voz, nuestro cuerpo, nuestras ideas, nuestra forma de ser, y es el momento de utilizar estas herramientas personales, es el momento de la acción personal en el proceso de las técnicas de venta.

Mediante unas técnicas de venta sencillas y muy útiles vamos a aprender a unir nuestros instrumentos tan necesarios para conseguir realizar una negociación tras el speech de una manera fluida, amena, interesante y natural con el fin de que todas estas herramientas nos ayuden en las técnicas de venta.

Competencias de los alumnos:

a) El alumno sabrá/comprenderá
Desarrollar una fluidez corporal que acompañe a la voz y a la expresión
Desarrollar herramientas de comunicación efectivas
Desarrollar estrategias y herramientas de negociación efectivas

b) El alumno será capaz de
Conseguir una conexión entre ti y la otra persona
Despertar la necesidad desde el reconocimiento de las propias
Descubrir elementos a compartir como base de entendimiento

Programa

Sábado 9 de noviembre de 2019

11:00 - 12:00 **La comunicación no verbal tras la primera toma de contacto**

12:00 - 12:30 **Descanso, networking**

12:30 - 13:00 **La curiosidad y la dopamina como herramienta de negociación**

13:00 - 14:00 **El sentido del humor como llave hacia nuestro objetivo**

14:00 - 16:00 **Descanso**

16:00 - 17:00 **Desarrollar la toma de contacto mediante las preguntas adecuadas**

17:00 - 18:00 **La empatía como vaso comunicante de necesidades mutuas**

18:00 - 19:30 **La asertividad como herramienta de desarrollo y cierre**

19:30 - 20:00 **Conclusiones y apoyo de Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE)**

