

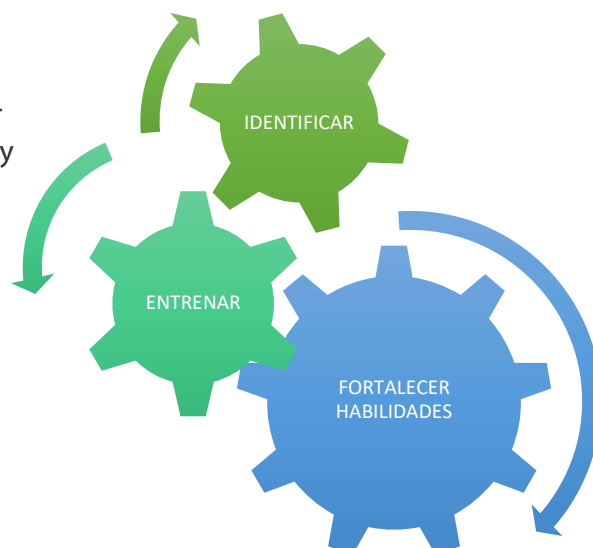
NEGOCIACIÓN Y VENTAS

La productividad y el rendimiento a tu alcance

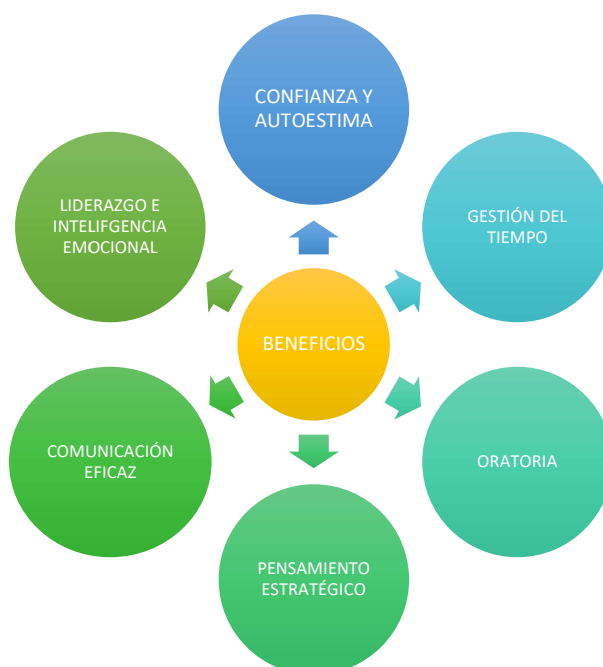
OBJETIVOS

Con nuestro taller formativo, proponemos identificar, entrenar, fortalecer habilidades comerciales y adquirir técnicas que permitan establecer relaciones cercanas y duraderas con los clientes.

Ponemos a tu disposición un taller a medida, personalizado y de calidad, con un equilibrio entre contenido y práctica, con la finalidad de que los participantes experimenten y entrenen sus propias habilidades.



¿QUÉ BENEFICIOS TIENE PARA MI NEGOCIO?



motivactiva

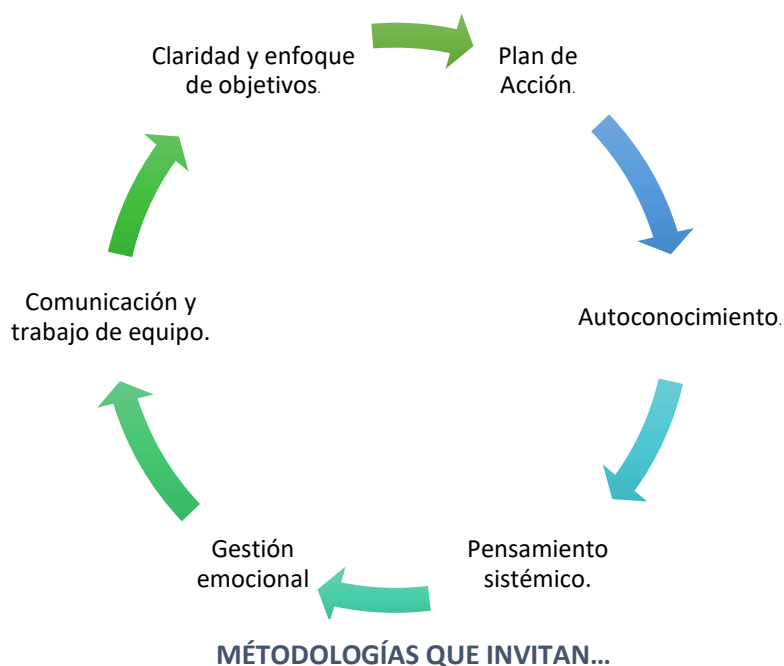
C/María de Molina,54
28006 Madrid

www.motivactiva.com

METODOLOGÍA

Creemos en metodologías activas que permitan explorar y experimentar el propio aprendizaje. Proponemos técnicas que faciliten la reflexión, la comunicación, el trabajo en equipo y el desarrollo de plan de acción que permitan llevar a la práctica diaria, de manera creativa y funcional, lo realizado en la jornada.

Nuestra metodología combina diferentes módulos de aprendizaje teórico con el desarrollo de competencias, a través de situaciones reales de nuestros propios clientes.



ADAPTADO A TUS NECESIDADES.

¿CÓMO LO HACEMOS?

ENFOCADO A LAS PERSONAS

En Motivactiva, creemos en la formación como un proceso personalizado, planificado y continuo, enfocado a las personas y al desarrollo de habilidades con un claro propósito. Para ello consideramos importante identificar los puntos fundamentales con las personas involucradas en el proceso.

Como primer paso, te acompañamos en el análisis de la situación externa e interna. A partir de ese análisis realizamos una propuesta de valor que optimice y mida el proceso de formación y el alcance de objetivos establecidos.

Solicita información para conocernos personalmente y trabajar juntos en la definición del programa

motivactiva

C/María de Molina,54

28006 Madrid

www.motivactiva.com