



MÓNICA HERRERA  
EXECUTIVE EDUCATION

## **Workshop de Comunicación**

### Para el éxito en la comercialización

MODALIDAD **PRESENCIAL**

La habilidad para comunicarse efectivamente de manera oral es fundamental para cualquier profesional o empresario. En el mundo de los negocios, la capacidad de presentar ideas de manera clara y persuasiva puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. En este taller, aprenderá las técnicas y herramientas necesarias para mejorar su comunicación oral y hacer crecer su negocio. Desde cómo hablar en público hasta cómo desarrollar presentaciones efectivas, exploraremos todas las áreas clave de la comunicación empresarial. Este taller está diseñado para ayudarlo a desarrollar habilidades prácticas que se pueden aplicar de inmediato en su negocio.

#### **Competencias para formar:**

- Conocimiento y dominio de habilidades comunicativas.
- Fortalecimiento la comunicación asertiva para lograr la conexión emocional con los clientes.
- Educación la voz como instrumento de impacto en la venta.
- Consolidación de la credibilidad y personalidad comunicativa a través de persuadir a través de argumentos.



#### **Fechas:**

6, 13, 20 y 27 de mayo del 2023



#### **Horario:**

Sábados 8:00 am a 12:00 pm en la Escuela de Comunicación Mónica Herrera.



#### **Inversión por participante:**

\$650.96



Este programa cuenta con apoyo de **Insaforp**  
FORMANDO UN MEJOR EL SALVADOR

#### **Beneficios de los programas ExEd:**

- Explicaciones de conceptos
- Discusiones grupales
- Demostraciones
- Ejercicios prácticos
- Material de apoyo adicional

#### **Metodología**

##### **100% presencial:**

- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.



**16** DURACIÓN  
**HORAS**

# Contenido del programa

**Dirigido a** profesionales con funciones en las diferentes áreas comerciales; asesores y colaboradores del equipo comercial que busquen mejorar sus habilidades de argumentación y comunicación.

## **Módulo I: La comunicación el principio de todo**

- La comunicación
- Proceso comunicativo
- Elementos comunicativos y su implicación en el proceso de ventas
- Barreras de comunicación y formas de administrarlas

## **Módulo II: La asertividad interpersonal (Conectando con el cliente)**

- La asertividad
- Técnicas de comunicación Asertiva vendedor - cliente
- Conectando con el cliente (Rapport)

## **Módulo III: La comunicación persuasiva (Argumentación de ventas)**

- La persuasión
- Persuasión publicitaria transferida a la técnica de ventas
- Argumentación de beneficios en la venta

## **Módulo IV: La voz que vende (Educando la voz)**

- La voz en la venta
- Importancia de educar la voz
- Técnicas de locución para la voz que vende

### **Impartido por: Jaime Cronchis Garcia**

*Especialista en mercadeo y comunicaciones*



Acreditado en metodología de enseñanzas - aprendizajes internacionales, especialista en comunicación de radio y desarrollo interpersonal acreditada por Radio Netherland –Holanda. A demás de ser Director y ejecutivo de cuentas en agencias publicitarias como lo son Mc. Cann Erickson, Adcom DDBD Needham, Moderna Noble y Asociados; posee 40 Años de experiencia en estaciones de radio ejecutando diversos cargos: Fundador, Gerente general, Director de programación, Director de mercadeo - ventas, productor de programas , locutor, asesor y formador (Radios: Femenina, 102 Nueve, Carnaval, Siglo 21. Stereo Club, La Mega, Antena. DM Radio. Cadena de ORO. Radio Vox-TCS)

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

mrojas@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/executiveeducation



**MÓNICA HERRERA**  
EXECUTIVE EDUCATION