

Como recuperar la motivación y el rendimiento de los comerciales: Mándala Ejecutiva

Continuing training



Mixed Classroom
Based



From 07/06/2013
to 07/06/2013



8 hours



PDF
Course



Registration
information



250€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

PRESENTACIÓN

¿Qué es una mándala ejecutiva?

Es la **representación visual** de las metas personales y profesionales alineado con las verdaderas motivaciones personales para lograrlas.

En el curso se presenta un **taller de trabajo** que alinea **objetivos personales y profesionales** mejorando el rendimiento individual.

PERFIL DEL ALUMNO

La versatilidad de esta herramienta permite adaptar contenidos y técnicas para trabajar, o bien aspectos clave de **un vendedor**, o bien más específicos de un **gestor de equipos**.

OBJETIVOS

- Mándala Ejecutivas para **VENEDORES Y GESTORES COMERCIALES**:
 - Aumentar su potencial.
 - Establecer metas personales y profesionales, definiendo lo que queremos, cómo y cuándo lo queremos.
 - Aprender a programar su mente para el éxito.

- Desarrollar un plan de acción para la consecución de las metas.
- Eliminar la tensión, emociones negativas, preocupaciones y el estrés aumentando su nivel de energía positiva.
- Encontrar el verdadero sentido a lo que uno hace y a cómo lo hace.

- Mándala Ejecutivas para **MANDOS INTERMEDIOS Y LINE MANAGERS**

- Desbloquear el potencial del equipo.
- “La nueva dieta mental” Definir lo que queremos, cómo y cuándo lo queremos.
- Eliminar las limitaciones y gestionar las emociones para mayor control y gestión de las personas.
- Establecer los pasos hacia la consecución de las metas con una correcta administración del tiempo.
- Eliminar la tensión y el estrés aumentando el nivel de energía del equipo.
- Encontrar el verdadero sentido a lo que uno hace y a cómo lo hace.

DATOS DEL CURSO

Fechas:

Horario:

Lugar:

Importe matrícula:

PROGRAMA

El curso se desarrolla en **cuatro fases**:

FASE 1. Gestión de emociones desde las Neuroventas

1. ¿Por qué somos como somos? Psicología de éxito en las ventas.
2. ¿Qué debemos hacer para desarrollarnos solos y en equipo?
3. ¿Cómo se construyen las creencias y actitudes que influyen en el comportamiento con el cliente?
4. Gestión y desarrollo del Talento comercial

FASE 2. Representación gráfica de tu Mándala Ejecutiva

1. Es una tarea individual, donde cada alumno dibuja su propia Mándala ejecutiva. Se trata de una actividad reflexiva y serena donde plasma sus expectativas profesionales, sus limitaciones y sus fuentes de motivación para conseguir sus objetivos.

FASE 3. Sesión de Coaching grupal

1. El coach ayuda a los alumnos a interpretar sus representaciones gráficas de la Mándala. Enseña a autogestionarse y a definir sus propias metas profesionales.
2. Desbloquea limitaciones encontradas que impiden avanzar en su desarrollo, potenciando su inteligencia emocional.

FASE 4. Firma del contrato

1. Una vez el estado mental y emocional del asistente está predispuesto para crecer y mejorar, se define un plan de acción personal con tareas y tiempos de ejecución que ha definido, firmando un contrato simbólico con su propio compromiso. Esto le hará que visualice todos los días el futuro que desea.

PROFESORA

Dña. Laura Cantizano

www.lauracantizano.com

Presidente del Instituto Europeo de I+D+I de la Fuerza de Ventas.

Fundadora del Foro de Vendedores de España.

Top Ten Speaker 2010 y 2011.

Especialista en Psicología y conducta del vendedor de éxito, técnicas de ventas, negociación, motivación y evaluación de equipos.

Autora del Modelo "Cómo Vender en 59 segundos". Nuevas Técnicas de Ventas de Alto rendimiento.

Autora del Estudio de Investigación "El ADN del nuevo Vendedor".

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Fundación Universitat Jaume I-Empresa

Dpto. de Formación

Teléfonos: 964 387 222 / 09

Fax. 964 387 010

Emails: formacion@fue.uji.es – smembri@fue.uji.es

DOCUMENTACIÓN DE LA MATRÍCULA

- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte)
- Justificante de ingreso de la matrícula.
- Número de cuenta para realizar el ingreso: (nombre, apellidos y curso)

2100-4236-14-2200003795 (La Caixa)

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE)** para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la **FUE-UJI** y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [\[Procedimiento para la bonificación\]](#)
2. [\[Anexo de Adhesión al Convenio\]](#)
3. [\[Comunicación a la RLT\]](#)
4. [\[Ficha empresa\]](#)
5. [\[Ficha participante\]](#)

FUE-UJI Trustees companies and entities



Contact with us
we help you find what you need



Silvia Membrilla



Andrea Navarro



Reyes Riera

Phone: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es

Phone: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es

Phone: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
 Sec.

Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
 12071 Castellón de la Plana, España



Access

[Home](#)
[La Fundación](#)
[R & D & I](#)
[Training](#)
[Conferences](#)
[Work Placements](#)
[Graduate Scholarships](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Most visited

[FUE-UJI Courses](#)
[Extracurricular internship](#)
[vacancies](#)
[Scholarships for graduates](#)
[vacancies](#)
[European and International](#)
[Projects EuroFUE-UJI](#)
[Upcoming Conferences,](#)
[Seminars and Congresses](#)

Other foundation Websites

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

Legal Notice

[Transparency Portal](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993