

Satışta Duygusal Zeka (ONLINE)



Genel Bilgiler

Kontenjan	30
Ücret	2100,00 TL
Eğitmen	Fatih Sarıkan
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

Eğitimin Amacı

Ürün / hizmet satışının aslında, deneyim vaat eden bir değişim süreci olduğunu ortaya koymak
Duygusal zekanın, hem iş hem de özel hayatımızda başarıya dair belirleyici etkisini vurgulamak
Akademik çalışmalar ışığında duygusal zekanın tüm unsurlarını gözden geçirmek
Kurumsal duygusal zeka üzerinde durarak, suçlama kültürü ve sürekli gelişim kültürlerine odaklanmak, örnekler üzerinden tartışmak
Katılımcıların, eğitimden elde ettikleri kazanımlarını yaşamlarında uygulama konusunda isteklilik uyandırmak.

Eğitimin Hedef Kitlesi

Satış ve müşteri hizmetleri ağırlıklı olmak üzere, iç ve dış müşteriler ile kurumlara adına doğrudan iletişimi olan, orta seviye yöneticilik pozisyonuna kadar tüm unvanlardan çalışanlar. Duygusal zeka konusundaki bilgilerini güncellemek isteyen tüm profesyoneller.

Eğitimin İçeriği

Sahip olduğumuz itibarlı diplomaların/sertifikaların ötesinde, hayatta başarılı olmak için en gerekli unsur olan "duygusal zeka" hakkında bildiklerimizi güncelleyelim/hatırlayalım... Duygusal zeka genetik bir armağan mı, öğrenilip geliştirilebilir mi? Duygusal zeka ve duygusal emek kavramlarının kurumsal kariyer yolculuğumuzdaki önemi... Beden dilimiz duygularımızı ele veriyor; peki, beden dilimizle duygu durumumuzu yönlendirmemiz mümkün mü?!.. "Suçlama" kültürü x "Sürekli gelişme" kültürü!.. Literatürden ve pratik hayattan notlarla duygusal zeka kavramına, duygusal zekanın tüm unsurlarına farklı açılardan ışık tutan interaktif eğitim...

Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
17 Ocak 2025 Cuma 09:30<>17 Ocak 2025 Cuma 12:30	Turuncu Salon

📍 SALON : Turuncu Salon

