**Herramientas de Coaching**

Domina las técnicas para ayudar a remover los obstáculos tuyos y los de tus colaboradores, y así mejorar el rendimiento personal y profesional en el mundo de las ventas retail.

**Inteligencia Emocional**

 Aprende la importancia de desarrollar la inteligencia emocional como una cualidad directamente conectada al Liderazgo, a la toma de decisiones, a la generación de contextos colaborativos para lograr un liderazgo efectivo.

**Motivación en el trabajo**

Este curso de motivación está diseñado para impactar positivamente en tu liderazgo ya que te brindará diferentes técnicas, tips y herramientas para llevar adelante una conducción del equipo estimulante.

**Liderazgo**

Este curso está diseñado para equipar a los conductores de equipos con las herramientas y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos actuales en la conducción de personas.

**Gestión de las emociones**

En este curso se explicará importancia de desarrollar la inteligencia emocional como una cualidad directamente conectada al Liderazgo, a la toma de decisiones, a la generación de contextos colaborativos, creativos, de bienestar y al fortalecimiento de vínculos saludables; sabiendo que el éxito no depende únicamente de las cualidades técnicas e intelectuales.

**Escucha Activa, Empatía y Asertividad**

La escucha activa, la empatía y la asertividad son habilidades esenciales en el proceso negociador. Al aplicar estas habilidades, se fomenta la comprensión mutua, se establece una comunicación efectiva y se crea un ambiente propicio para llegar a acuerdos satisfactorios para todas las partes involucradas.