

Seminario

Comunicar es mucho más que hablar

Desarrollar las habilidades comunicativas y de persuasión del asesor financiero.

1. Estilos comunicativos (agresivo, asertivo, pasivo)
2. Comunicación OPEN (Observar, Preguntar, Escuchar y No suponer)
3. La comunicación verbal y la no verbal como creadora de contextos de decisión (el orden de los factores, en comunicación, sí altera el producto)
4. Primero el PARA QUÉ (objetivo) y luego el CUÁNDO (horizonte), el CUÁNTO (necesidad/posibilidad), el CÓMO (rentabilidad/riesgo, liquidez, fiscalidad) y el QUÉ (producto/solución)
5. Principios y reglas de influencia y persuasión (Robert Cialdini y Dale Carnegie)

Ponente: Óscar de la Mata, Consultor y formador independiente.

Fecha: 28 de enero de 2020

Horario: de 16:00h a 20:00h

Lugar: Hotel Silken Monumental Naranco – Marcelino Suárez, 29 (33012) Oviedo

Válido por **4 horas** de formación para la recertificación EFPA *European Financial Advisor*
(EIP™, EFA™ Y EFP™)
(AFORO LIMITADO)