

# Curso empresarial

# COMPETENCIA COMUNICATIVA

## (PARA LAS VENTAS)

**Objetivo:** Identificar y construir las mejores prácticas comunicativas aplicables a las ventas.

**Dirigido a:** Vendedores.

**Duración:** 16 horas (para un máximo de 12 personas)

**Ponente: Silvia Peña-Alfaro.** Licenciada en Lengua y Literaturas Hispánicas con grado de maestría en Lingüística Hispánica por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es *coach* internacional certificada por la *International Coaching Technologies*. A partir de 1984 se desempeña como directora general de COMUNICART, despacho de consultoría en lingüística aplicada. En esta actividad ha diseñado programas de capacitación especializados para incrementar la competencia comunicativa del personal en diversas facetas de su vida laboral. Ha sido ponente de múltiples talleres en México y en el extranjero. Es autora de varias publicaciones sobre la materia.



El manejo diestro de la palabra es, sin lugar a dudas, un elemento que juega un papel fundamental al momento de realizar una venta. ¿Cómo organizar las ideas? ¿Cómo elaborar un mensaje claro y preciso, que además cautive al interlocutor?

Este curso ofrecerá estrategias para desarrollar las habilidades orales y escritas que requiere el vendedor para responder exitosamente a los retos de comunicación propios de su quehacer profesional.

### Contenido temático:

- Competencia comunicativa: retos y cualidades
- Cómo preparar el mensaje
- Desarrollo de las ideas
- Recursos expresivos
- Mensajes electrónicos claros, correctos y precisos
- Clínica de casos

### Informes e inscripciones:

Leticia Arellano  
5604 3294, exts. 728 y 714  
capacit@caniem.com

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana  
Holanda 13, colonia San Diego Churubusco,  
Coyoacán 04120, Ciudad de México