

Fábrica Moritz invita a sus clientes a una ponencia de Inteligencia Emocional

VPV y su patrocinado, Xanos Rius, vuelven a petición de la Fábrica Moritz a repetir ponencia sobre Inteligencia Emocional

Fábrica Moritz invita a sus agencias proveedoras a un evento-experiencia de Inteligencia Emocional de alto impacto, en el exclusivo y acogedor comedor privado de la familia Moritz.

A la misma también acuden directivos, de diferentes sectores empresariales, (especialmente del sector farma) invitados por VPV, Visibilidad Punto de Venta, empresa dedicada a las diferentes estrategias en el punto de venta con foco y potencia sobre el PLV, con toda la trazabilidad disponible para sus clientes, y patrocinador habitual del ponente Xanos Rius.

Impartida por el experto Xanos Rius la Ponencia de Inteligencia Emocional, no trató de aportar más conocimientos, sino de cómo conocerse más a uno mismo, de cómo emocionar la inteligencia.

Desde la Inteligencia Emocional Aplicada se mejora la comunicación, lo que se dice y cómo este hecho afecta al entorno directo, ambas mejoras, son fuente de eficiencia y de influencia positiva en la vida y en el trabajo.

Xanos Rius, una vez más, descubre paso a paso, y con gran claridad, los fundamentos de la Inteligencia Emocional Aplicada, esa que sirve en el hacer diario; la que influye y determina la calidad de vida y en el ámbito personal y profesional.

¿Cómo mejora las capacidades?, ¿Cómo se puede ser más eficiente?, ¿Se puede influir y convencer más a los clientes?, ¿Las profesiones de hoy tienen altos componentes emocionales a gestionar, ¿Cómo se aprovecha a favor de cada uno?, Y el estrés, ¿Afecta en el trabajo?, ¿Se lleva a casa?

Estas y otras preguntas reciben adecuada respuesta en estas ponencias de Inteligencia Emocional Aplicada que imparte el experto Xanos Rius, que ha linkado su dilatada carrera profesional desde vendedor de enciclopedias hasta Ejecutivo Comercial de GGCC en una multinacional y que, consciente de su propia riqueza, la ofrece para que cada uno pueda gestionar sus sufrimientos, las conductas y en definitiva se logre ser mejores personas y profesionales, desde su experiencia vital.

Xanos Rius pasó su propio infierno, perfeccionista recalcitrante, sumido durante años en un estrés de alto voltaje, que lo supo resolver y convirtió en una palanca de cambio, no sólo personal, sino también profesional. Ahora consigue más y mejor sus objetivos, y además no sufre.

Eficacia, eficiencia y efectividad son algunos de los términos que la Inteligencia Emocional ayuda a colocar en su justo punto, de qué manera se pueden conseguir.

Con aportaciones realmente novedosas para el área comercial y de gestión de las tácticas y estrategias para mejorar los resultados de ventas.

Para acabar el acto el ponente Xanos Rius, presenta sus diversas ponencias/talleres alrededor de las herramientas que posibilitan la aplicabilidad de la Inteligencia Emocional:

A la ponencia de Inteligencia Emocional y al Módulo Comercial, basado en la persona no en técnicas de venta, ya habituales del ponente, explica que se pueden disfrutar de las siguientes ponencias:

Asertividad, útil cómplice de la Autoestima

Empatía y escucha activa, inseparables compañeros de comunicación efectiva

Aceptación incondicional y Resiliencia, y como ser perseverante

Comunicación No verbal y emocional, qué decimos y que nos dicen sin palabras

Son cada vez más las empresas que, ya con muchos años de adquirir técnicas y fórmulas habituales, buscan en ponencias y talleres de Inteligencia Emocional, la llave para mejorar sus relaciones con Clientes, Proveedores, Partners y el Cliente Interno: la relación con nuestros Jefes y Colaboradores.

Todos quieren “vender” más, de una u otra manera, todos influyen en otros y especialmente en el ámbito profesional. Si no se vence, no se convence, porque se ha de ser capaz de crear las condiciones ideales para atraer la mejor opción.

Todos, lógicamente, quieren decidir por si mismos. Sí, en cambio, se acepta de buen grado a esos profesionales que son capaces, con sus artes, de crear el ambiente adecuado para un buen acuerdo, tanto es para clientes internos como externos, es de uno mismo de quién se habla, es la esencia la que se debe procurar hacer llegar a los demás.

Se ha de ganar la confianza, la Inteligencia Emocional tiene ahí mucho que decir y este ponente lo describe con meridiana claridad. Se desgrana en cada ponencia ese regularse bien a uno mismo, ¿a quién sino?

Y la mejor arma, sin duda, es la autenticidad desde uno mismo, bien gestionadas las propias creencias y emociones.

Por tanto, hoy, ser capaces de descubrir esas habilidades que ya se tienen, pero que a menudo, se ocultan bajo capas de emociones inadecuadamente gestionadas o no descubiertas que no afloran e

impiden obtener los objetivos o propósitos.

Sorprende en este ponente su cercanía, la proximidad con los asistentes a sus eventos y una manera de llegar, muy emotiva, humana, de gran nivel profesional y personal.

Al final el turno de preguntas, como toda la ponencia, es de alto impacto. Con las dudas generadas en el encuentro, los asistentes aportan con sus preguntas contenido de muy alto valor. Las interacciones entre los asistentes y el ponente desde sus respectivas experiencias, consiguen un efecto increíble de calidad de evento-experiencia, muy útil para todos.

Y todo ello en el privilegiado entorno de Fábrica Moritz, una gran marca, una gran cerveza y una gran gente la suya que aporta eventos-experiencia de esta calidad, como la ponencia en colaboración con VPV.

Datos de contacto
Ramon Gargallo Alfonso
Gerencia
647654079

Datos de contacto:
Ramón Gargallo
647654079

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Comunicación Marketing](#) [Cataluña](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>