La Fundación MGS impulsa una jornada formativa sobre inteligencia emocional y ventas con la experta Inés Torremocha

Nota de Prensa

Mayo de 2023

La **Fundación MGS** organizó el pasado 10 de mayo un acto de su Ciclo de Jornadas Formativas dirigidas a empleados y mediadores de **MGS Seguros**. La conferencia, con el título **"¿Cómo obtener mejores resultados profesionales, sintiéndonos más satisfechos con la vida?",** contó con la participación de **Inés Torremocha,** *coach* certificada en ventas e inteligencia emocional. Tras **25 años** de carrera profesional como comercial en diferentes **multinacionales**, ahora dedica gran parte de su tiempo a **divulgar las herramientas** que a ella le llevaron al **éxito**.

Durante la exposición, Torremocha explicó el concepto de **inteligencia emocional ligado a las ventas** y la importancia de las relaciones emocionales saludables y cómo abordar las situaciones de estrés para una satisfacción mayor en el día a día. Para conseguirlo, dio **cuatro claves de implementación inmediata** que, según sus palabras, se traducen en **mejores resultados profesionales** y en un nivel pleno de **satisfacción con la vida.**

1. **"AceptAcción":** lo contrario de la resignación. Definir objetivos con un plan de acción y aceptar que alguna situación en la que estás no es tu responsabilidad.
2. **Confianza:** primero en uno mismo, después en el proyecto que se quiera llevar a cabo.
3. **"DiferenciAcción":** diferenciarse con lo que ya tenemos, no por terceras personas.
4. **Compromiso:** ¿para qué hago lo que hago cada día? Tiene que trascender el tema económico.

El acto, con cerca de **700 inscritos,** fue presidido por **Araceli Ruiz**, vicepresidente de la Fundación MGS, y concluyó con un ameno coloquio en el que los asistentes en *streaming* pudieron plantear sus dudas sobre los interesantes temas tratados.

Para más información:
MGS, Seguros y Reaseguros S.A.
Departamento de Comunicación e Imagen Corporativa
93 322 12 12
MarketingyComunicacion@mgs.es