



OFERTA DE CURSOS, SEMINARIOS Y TALLERES

Para las capacitaciones, diseñamos un contenido técnico apropiado y específico de acuerdo a la realidad y necesidad de la empresa, esto es dirigido a la actividad y al puesto de trabajo de cada colaborador en las siguientes áreas: <https://goo.gl/forms/woEWtazstxxS6HGA2>

- ✓ AREA DE ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL
- ✓ GESTIÓN DOCUMENTAL
- ✓ PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
- ✓ DESARROLLO POR COMPETENCIAS
- ✓ DESARROLLO POR COMPETENCIAS, ORIENTADO A LA PRODUCTIVIDAD
- ✓ ADMINISTRACIÓN DE PROCESOS
- ✓ RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN EFICAZ
- ✓ TEAM BUILDING
- ✓ DISEÑO ESTRATÉGICO
- ✓ NEURODOCENCIA.
- ✓ RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS CON PNL
- ✓ SERVICIO AL CLIENTE
- ✓ SERVICIO AL CLIENTE EXTERNO E INTERNO
- ✓ AREA COMERCIAL, GESTION DE MARKETING Y VENTAS
- ✓ TELE MERCADEO EFECTIVO
- ✓ TÉCNICAS DE CIERRE
- ✓ VENTAS CON PNL
- ✓ VENTAS, SERVICIO AL CLIENTE
- ✓ VENTAS PARA NO VENDEDORES
- ✓ ESCUELA DE VENTAS
- ✓ MERCHANDISING
- ✓ MARKETING ESTRATÉGICO
- ✓ CURSO DE MARKETING MÓDULOS I,II,III,IV,V
- ✓ GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS
- ✓ FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
- ✓ ESTRATEGIAS EN EL DESARROLLO DE CUENTAS
- ✓ ADMINISTRACIÓN DE ESTRUCTURAS COMERCIALES
- ✓ COMUNICACIÓN EFECTIVA EN LAS VENTAS, CON PNL
- ✓ NEUROMARKETING
- MARKETIN POR REDES SOCIALES

Ventas y Servicio al Cliente

- ✓ Técnicas Especiales en Servicio y Atención al Cliente.
- ✓ Servicio al Cliente con Programación
- ✓ Neurolingüística.
- ✓ Formación de Vendedores
- ✓ Gestión Estratégica de Ventas