

Capacitación	Horas	Cupo Máximo	Modalidad y Resultado
MOTIVACION Y RELACIONES PUBLICAS	10	18 PERS	Objetivo: Despertar el interés del personal para que exista una excelente comunicación entre todos los miembros de la empresas, proveedores, clientes en general Practico, Dinámico 90%
EXCELENCIA Y SERVICIO AL CLIENTE	8	15 PERS	Objetivo: Crear cultura de Eficiencia en todas las actividades encomendadas a los miembros de la Organización. Demostrar ante los Clientes una imagen corporativa de confianza prestigio y eficacia Practico, Emprendedor, 95%
COMO SER LIDER UN LIDER DE EXCELENCIA MUNDIAL	12	20 PERS	Objetivo: Difundir un cambio total en las culturas del equipo de trabajo, motivándolos por ser mejores en todas las actividades desarrolladas a través de dinámicas y ejercicios proactivos en conocimientos en toma de decisiones Practico, Teórico, 85%
TECNICA Y ESTRATEGIAS DE VENTA Y POST SERVICIO	16	15 PERS	Objetivo: Mantener por siempre a un cliente como el mejor amigo, considerándolo en todas sus necesidades y momentos importante, además de un seguimiento con técnicas GANAR y GANAR Practico, Dinámico, 98%
MOTIVACION, Estrategias y TRABAJO EN EQUIPO	12	20 PERS	Objetivo: Sinergizar con todo el grupo en tareas de persuasión a través de ejercicios y dinámicas motivacionales donde todos interactúen por cumplir metas y garantizar el éxito del trabajo encomendado. Practico, Dinámico, Productivo 95%
PROGRAMA SUPERIOR EN:			
Efectividad en Créditos y Cobranzas	20	20 PERS	Objetivo: Entregar resultados en base a Objetivos y tomar decisiones con clientes morosos despertar el interés del personal para que exista una excelente comunicación entre todos los miembros de la empresas, proveedores, clientes en general Practico, Productivo, 95%
TECNICAS DEL MARKETING			
APLICACIONES DE CRM EN SU EMPRESA	12	10 PERS	Objetivo: Despertar el interés del personal para que puedan administrar correctamente a sus clientes generando mejores ingresos Practico, 95%
Técnicas Up sell para incrementar los ingresos	12	10 PERS	Objetivo: Despertar el interés del personal para que exista una excelente comunicación entre todos los miembros de la empresas, proveedores, clientes en general Practico, 98%

Otros:

SEMINARIOS/CONFERENCIAS EN:	HORA	CUPO
CIERRE DE VENTAS EFECTIVAS	2	ABIERTO
Atención al Cliente	2	ABIERTO
<i>Motivación para el Éxito</i>	<i>2</i>	<i>ABIERTO</i>
Como ser emprendedores	3	ABIERTO