

Professional Advance

Las Organizaciones se encuentran muchas veces en la disyuntiva que les plantea haber encontrado a colaboradores fieles y dedicados a su tarea, pero que ocasionalmente carecen de la experiencia previa o la debida capacitación para cumplir con el perfil y las competencias que el cargo plantea, o para promocionarlos a posiciones superiores en la Organización.

Nuestro programa *Profesional Advance* ofrece la posibilidad que las empresas contraten cursos inhouse adaptados para grupos de trabajo específicos o que las personas adquieran individualmente los conocimientos y práctica requerida, aprovechando el expertise y las capacidades de profesores de amplia experiencia ejecutiva con marcas líderes, a través de nuestros cursos regulares.

A. Ventas y servicio al cliente

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Taller de Televenta	<ul style="list-style-type: none"> Efectividad y eficiencia Prospección Role playing. Planificación 	<ul style="list-style-type: none"> Manejo de Objeciones. Competencias y habilidades. Objetivos y Crecimiento. Seguimiento y estadísticas de la Base de Datos 	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de la curva de Aprendizaje. Num. De Cierres de Vta. Satisfacción de empresas representadas.
Taller Planificación y Administración de Territorios	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de Plan Táctico. Determinación de objetivos estratégicos por cliente. Optimización de herramientas estadísticas. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar crecimientos potenciales por territorios, canales y clientes. Fidelización del Canal. Incremento de la venta POR cliente. Mejorar la frecuencia de pedidos. 	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilización efectiva de territorios y clientes. Cobertura. Participación en la venta del cliente. Menor concentración de ventas
Curso Fundamentos de la venta de intangibles	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de los Fundamentos del Marketing relacional. Identificación de los atributos del perfil del consultor de venta intangible. Expectativas de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Estrategias de la Marca y posicionamiento. Diseño de atributos del servicio. Mejora de la Prospección Retención de clientes. Rentabilidad. Mejoras en la calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Encuestas de satisfacción Renovaciones Rotación de personal. Participación de mercado. Incrementos de ventas Curvas de aprendizaje.

B. Marketing y Ventas

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Inteligencia Comercial Aplicada	<p>Identificar, analizar y monitorear información de mercado.</p> <p>Organizar actitudes y procesos para liderar las iniciativas tácticas</p>	<p>Diseño de una Oferta de Valor competitiva</p> <p>Medición de expectativas y reacciones del comprador.</p> <p>Flexibilizar estrategias y tácticas</p> <p>Estandarización en los procesos de identificación, recojo, análisis y uso de información relevante.</p>	<p>Velocidad de respuesta a acciones de la competencia.</p> <p>Periodicidad del análisis.</p> <p>Formatos y estadísticas</p>
Taller plan operativo de marketing para ventas	<p>Desarrollar tácticas de ventas por línea de producto y tipo cliente.</p> <p>Facilitar la pro actividad planificada para el cumplimiento de las metas cualicuantitativas.</p>	<p>Metas cualitativas en la Gestión Comercial del Dpto. de ventas.</p> <p>Satisfacción.</p> <p>Facilitar a la FFVV la comprensión de los objetivos, planes y procedimientos del Área Comercial.</p>	<p>% de quejas</p> <p>Devoluciones</p> <p>Participación de mercado.</p> <p>Participación en el Trade</p> <p>Lay out</p>
Taller de Visibility para la FFVV	<p>Aplicar las técnicas para fortalecer el Branding y la efectividad táctica</p>	<p>Exposición de la marca y atributos.</p> <p>Merchandising y promoción.</p> <p>Rotación de producto</p>	<p>Índices de Recordación</p> <p>Posicionamiento.</p> <p>Compra por impulso y rotación.</p> <p>Participación del lay out</p>

C. Cadena de Valor Estratégico

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Taller Marketing Interno	Identificar , analizar y monitorear los Factores Críticos que generan Ventaja Competitiva	<ul style="list-style-type: none"> • Conciencia Colectiva de valores internos relevantes para la retención de los clientes y participación de mercado. • Desarrollar la práctica del Marketing relacional en la Organización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de los ratios de satisfacción de clientes. • Crecimiento y penetración. • Reducción de quejas y acciones correctivas.
Curso-Taller de BSC Balanced Score Card	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos de la Planificación estratégica. • Conceptos y descripción general de la construcción del Balanced Scorecard. (Tablero de Comando) 	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología para la efectiva construcción de un Balanced Scorecard (Tablero de Comando). • Apoyar la construcción del BSC, con herramientas gerenciales para la construcción de indicadores no financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejoría en el manejo del control del cumplimiento de objetivos cualitativos. • Cumplimiento y mejor control de las desviaciones de las metas estratégicas

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Taller Entrenamiento para entrenadores	Adquirir las habilidades fundamentales para el entrenamiento y capacitación efectivos	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología efectiva. • Reconocer los estilos de aprendizaje. • Mayor recordación y aplicabilidad. • Mejorar el nivel de las competencias de la organización 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de errores • Ahorros en entrenamiento. • Mejoras continuas.
Taller de impacto e influencia (liderazgo & habilidades directivas)	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de una actitud positiva • Capacidad para liderar y dirigir equipos • Desarrollo de una comunicación efectiva (verbal y no verbal) 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar en el personal una actitud positiva y abierta al cambio • Desarrollar equipos de alto rendimiento • Motivar el desarrollo de liderazgos efectivos • Desarrollar procesos que permitan una comunicación efectiva y fluida sea esta formal o informal 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de Clima • Menor resistencia al cambio • Evolución en pruebas internas de satisfacción laboral
La Supervisión Efectiva y El Liderazgo Centrado en Principios	Adquirir conocimientos teórico - prácticos básicos y aspectos técnicos propios de la labor de supervisión y el liderazgo centrado en principios.	Promover y generar actitudes propicias para establecer y mantener un ambiente de alto desempeño, armonía y sincera cooperación en su equipo de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Pruebas de clima y desempeño • Cumplimiento de metas • Mejora cualitativa

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Análisis Transaccional para Relacionarse Mejor	<ul style="list-style-type: none"> Tener un mejor entendimiento y comprensión de la naturaleza humana, del comportamiento de sus colaboradores y sus relaciones con los demás. Tomar más conciencia de sí mismo, de su comportamiento y su responsabilidad por el estado de sus relaciones con los demás. Actuar para cambiar el estado situacional de sus relaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Comunicarse personal y profesionalmente de manera más clara, directa, oportuna o pertinente a la situación. Conocer instrumentos útiles para explicar sus propios comportamientos y el de los otros. Tener opciones y medios efectivos para resolver conflictos. Obtener modelos de referencia para la observación, auto observación y el crecimiento personal y profesional. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de errores y conflictos. Mayor productividad del trabajo en equipo.
Enfrentando Problemas y Manejando Conflictos con Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> Aprender nuevas formas de enfrentar los problemas, para obtener mejores resultados. Utilizar una herramienta que lo ayudará a enfrentar problemas (personales, familiares o laborales). 	<ul style="list-style-type: none"> Enfrentar problemas cotidianos de un modo distinto. Encontrar mayores alternativas de solución. Cambio de enfoque que ampliará sus puntos de vista iniciales. 	<ul style="list-style-type: none"> Mejora de los equipos de trabajo y la satisfacción de los individuos. Mejora del funcionamiento organizacional

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Desarrollando Optimismo Dinámico	<ul style="list-style-type: none"> • Generar más conciencia respecto a su responsabilidad de construir su propio optimismo. • Tener una motivación positiva para guiar y facilitar la realización de sus metas a pesar de los obstáculos y contratiempos que enfrente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adoptar un proceso que le acercará hacia mayor productividad y efectividad de sí mismo y su personal. • Mejorar su calidad de vida y productividad. 	
La Inteligencia Emocional y la Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar su auto aceptación, autoestima, confianza en sí mismo, efectividad, satisfacción personal y calidad de vida. • Relacionarse mejor consigo mismo y con los demás. • Conocer aspectos técnicos y teóricos propios del desarrollo de la inteligencia emocional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promover y generar actitudes propicias en los demás para establecer y mantener un ambiente de desarrollo, armonía y sincera cooperación en el trabajo. 	
Pensamientos, Creencias y Paradigmas para incrementar la Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar cómo tus pensamientos influyen en emociones y conducta. • Comprender, observar y conocer sus emociones y pensamientos automáticos, creencias irracionales, paradigmas obsoletos. 	Facilitar al personal el convertirse en un agente de cambio de paradigmas organizacionales cuando las personas deban variar formas de trabajo,	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de nueva cultura organizacional

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
La Expresión y el Manejo de las Emociones para lograr la Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar su autoconciencia (mas conciencia de sí mismo, de tus pensamientos , sentimientos , emociones y acciones) • Incrementar su equilibrio emocional, salud mental y física. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar su autoestima. • Desarrollar mejores formas de relación con los demás. • Mejorar su capacidad para hacer frente a situaciones conflictivas. 	
La Renovación Personal y la Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> • Valorar la importancia de la renovación personal como parte esencial de una vida efectiva. • Lograr mantener su equilibrio emocional y físico para enfrentar mejor situaciones críticas o de presión. • Distribuir mejor sus esfuerzos para lograr una mayor productividad y progreso 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir sus niveles de tensión. • Descubrir su capacidad, habilidades y todas las dimensiones en las que se desenvuelve. • Propiciar y generar que sus colaboradores manifiesten mayor energía y una mejor administración de sus recursos físicos y psicológicos para ser más efectivos en su trabajo diario. 	

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
La Misión Personal y la Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> • Descubrir su misión personal, a través de ejercicios de reflexión y análisis acerca de lo que es verdaderamente importante para él. • Tomar conciencia de la importancia de trabajar en sí mismo en forma continua y sostenida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Redactar un enunciado de misión personal efectiva, capaz de expresar las mejores ideas acerca de lo que es, lo que persigue, lo que valora. 	
El Enfoque y la Ejecución: El Nuevo Desafío del Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir la brecha entre lo que quiere lograr y su capacidad para hacerlo. • Lograr que las cosas se hagan a través del cuestionamiento, el análisis y el seguimiento. • Articular la estrategia de la organización o su área con la realidad práctica, cotidiana. • Lograr los resultados prometidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alinear a las personas con las metas organizacionales. • Vincular los tres procesos centrales de cualquier negocio: el proceso del personal, el proceso de la estrategia y el proceso operativo para conseguir que las cosas se hagan a tiempo. 	
Cómo convertir sus propósitos en realidad	<ul style="list-style-type: none"> • Lograr lo que se propone teniendo no sólo la actitud correcta sino también el método más efectivo para cambiar. • Conocer herramientas que le faciliten convertir sus buenas intenciones en resultados concretos. 	<p>Aprender las leyes y un método sencillo que facilitaran su proceso de cambio y el logro de sus propósitos y objetivos.</p>	

Titulo	Objetivos para el participante	Objetivos Estratégicos	Indicadores de Medición
Facultamiento y Efectividad EMPOWERMENT	<ul style="list-style-type: none"> Reconocer los patrones de pensamiento que se enfrentan con los principios del facultamiento y aquellos que favorecen las conductas efectivas para facultar. Analizar creencias personales y detectar cuáles de ellos es posible replantear para lograr mejores resultados en el proceso de facultamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Producir los cambios necesarios para crear, observar y acompañar un proceso de facultamiento efectivo. Conocer los beneficios del facultamiento o empowerment. 	
Desarrollo de la Capacidad de Trabajo en equipo	<ul style="list-style-type: none"> Generar la confianza debida en él y entre los miembros del equipo para que todos antepongan el éxito del equipo por encima del lucimiento personal. Generar que el equipo tenga una comunicación abierta, clara y efectiva entre todos sus miembros. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar compromiso de cada miembro del equipo se a aportar lo mejor de sí mismo y poner todo su empeño. Inducir la actuación de forma organizada y efectiva, coordinando con todos los miembros del equipo . Propiciar y cautelar la sinergia necesaria con el aporte comprometido de cada miembro 	