

Los talleres que impartimos son:
Talleres e-learning (1hrx tema del programa)

EFFECTIVIDAD EN VENTAS
<ol style="list-style-type: none">1. Conviértase en un mejor Gerente de Ventas2. Mercadotecnia, Promoción y Ventas Prácticas3. Excelencia en Ventas, las mejores técnicas probadas de ventas.4. Maneje las Objeciones del cliente. Motive, persuada y Cierre la venta
SERVICIO AL CLIENTE
<ol style="list-style-type: none">5. Creando clientes leales, que promuevan su negocio6. Cómo lograr un Servicio al Cliente que exceda las expectativas7. Manejo de Quejas y Satisfacción del Cliente
MEJORA DEL NEGOCIO
<ol style="list-style-type: none">8. Hacer crecer a su empresa, evite errores que destruyen empresas, prospere en tiempos de crisis9. Construya un equipo de trabajo leal, positivo y comprometido10. Planeación Estratégica y Pronósticos en los Negocios11. La rapidez como herramienta competitiva en los negocios12. Controle su empresa, Solución a los problemas más comunes de los Gerentes13. Cree una Ventaja competitiva por medio del Pensamiento Innovador
DESARROLLO PERSONAL
<ol style="list-style-type: none">14. Productividad y Hábitos de Trabajo, Manejo efectivo del estrés, del Tiempo y Equilibrio de Vida15. Encuentra tu Misión, tu Pasión y tu Camino. Realiza tu Plan de vida
COMUNICACIÓN
<ol style="list-style-type: none">16. Habilidades esenciales para Hablar en Público17. Comunicar Decisiones difíciles y Adaptación al Cambio18. Las Claves del Lenguaje Corporal y la imagen del éxito
LIDERAZGO, DIRECCIÓN Y GERENCIA
<ol style="list-style-type: none">19. Habilidades y Competencias para nuevos Directivos20. Delegación y Motivación, Haga que las cosas sucedan21. Manejando conflictos y la negatividad en la empresa22. Las 10 Habilidades esenciales para nuevos Gerentes23. Lidere Juntas Efectivas y obtenga cooperación24. Solución de Problemas y Toma de Decisiones25. Negociación Efectiva y obtención de resultados26. Selección y Contratación de Talentos27. Evite los 10 errores más comunes de los líderes
NEUROVENTAS (TALLER ESPECIAL PARA VENTAS)
<ol style="list-style-type: none">1. ¿Por qué compra la gente?2. Vender sin vender3. ¿Cómo funciona la mente humana?4. El proceso de decisión5. Valor contra precio6. Neurotips y resortes psicológicos para vender mejor7. Estructura de un discurso de ventas8. Las etapas del proceso de Neuroventas9. Neuroventas para su industria, ejemplos específicos para su área o sector.10. La mente del vendedor, cómo compra el hombre y la mujer11. Plan de acción para lograr resultados en ventas.
EL PROPOSITO DE VIDA DE LOS JOVENES
<ol style="list-style-type: none">1. Habilidades de Comunicación de Alto Impacto y Liderazgo2. Actitudes del Éxito3. Encuentra tu Misión, tu Pasión y tu Camino4. Obtén mejores Calificaciones5. Búsqueda de empleo exitosa