

Programas de Mejoramiento Profesional

Carga horaria / Contenido Programático

<p align="center">Cursos Básicos (Carga horaria: 4 a 8 hrs. académicas)</p>	<p align="center">Curso Avanzados (Carga horaria: 12 a 16 hrs. académicas)</p>
<p><u>Calidad de Servicio. 6 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidades y Deseos del Cliente • Consecuencias del Mal Servicio • Tipos de Servicio en ATC • Habilidades y Destrezas requeridas en ATC • Objeciones • Tipologías de Clientes <p><u>Comunicación para Vendedores. 6 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación: intercambio de valores • Transacción comunicacional • Recorrido de la información • Supresión de barreras • Persuasión. Comunicación eficaz • Pasos claves del éxito en ventas <p><u>Relaciones Públicas. 8 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Definiciones • Públicos • Bases, Misión, Elementos y Objetivo • Funciones y Procesos <p><u>Empresa — Periodista — Medio. 6 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevas realidades de los Medios • Cultura del Bajo Perfil • Entrevista. Oportunidad Única • Situaciones de Crisis • Percepción de Riesgo <p><u>Los Caminos de la Creatividad. 4 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Campaña • Estrategias Creativas • herramientas eficaces para comunicar 	<p><u>Imagen y Cultura Organizacional. 16 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identidad es Estrategia • Ingeniería de la Imagen • Miopía Corporativa • Plan de Imagen y Comunicación <p><u>Gerencia de la Imagen Corporativa. 16 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Realidad empresarial • Entorno vs. Empresa • Qué comunicamos: Mensaje • Quién comunica: Voceros • Cómo nos comunicamos: Estrategia • Credibilidad Corporativa • Cuándo comunicamos: Planificación • Herramientas de Relaciones Institucionales <p><u>Publicidad Corporativa. 12 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Opinión Pública • Imagen de Marca • Inteligencia Emocional • Gerencia de Percepciones • Cultura Corporativa • Ciudadano Corporativo • Empresa Socialmente Responsable <p><u>Planificación de Ventas. 12 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructuración de la base de planificación • Desarrollo de perfiles del departamento • Objetivos, Criterios, Supuestos, Estrategias • Implementación y Control del plan de acción • Organización y desarrollo de la plantilla de ventas • Organización de zonas comerciales • Asignación de cuotas, Supervisión y Evaluación

<p><u>Comunicación para Gerentes. 6 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El Buen Director o Gerente • El Gerente como Comunicador Corporativo • Mercadeo vs. RR.PP. • Credibilidad. Verdad vs. Realidad <p style="text-align: center;">Otros cursos básicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo para Gerentes • Gerencia y Motivación • Equipos Efectivos de Trabajo • Significado y Retos del Gerente • Ética y Gerencia • Imagen de marca <p style="text-align: center;">Talleres - Estudios de casos (Carga horaria: 4 hrs. académicas c/u)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercadeo: New Coke • Manejo de Crisis: Naturewise • Atención al Cliente: Pontiac 99 • Gerencia: Teniente Simms • Franquicias: Churromanía • Comunicación: Digitel / Bell Canada • Mercadeo de Servicios: Banyan Tree <p style="text-align: center;">Otros cursos</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Empresa como Ciudadano Corporativo • Comunicaciones Integradas de Mercadeo • Gestión Estratégica de la Comunicación • Identidad de Marca 	<p><u>Comunicación Corporativa. 12 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Geometría de la Comunicación • Imagen Espontánea vs. Imagen Estratégica • Comunicación ante el Caos • Prensa Institucional <p><u>Fundamentos de Mercadeo. 12 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Elementos de Mercadeo • Empresas orientadas al mercadeo • Consumidor • Producto • Investigación de Mercado • Precio • Nuevos productos • Ciclo de vida de un Producto • Campaña Publicitaria • Promoción <p><u>Comunicación Institucional y RR.PP. 16 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Imagen del Gerente de Imagen • El Comunicador Corporativo • Comunicación Interna • Comunicación vs. Comunicación Estratégica • Construcción de una estrategia • Relaciones con los medios <p><u>Neuro Marketing. 12 hrs.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Neuro-Ciencia y Neuro-Marketing • 3 cerebros, 6 estímulos, 4 pasos • Neuro-Venta. La Decisión • 6 bloques de creación • 7 impulsores de impacto
---	--

NOTAS:

- Todos los cursos y talleres incluyen material de apoyo y Certificado de asistencia
- Se cotizará de acuerdo a las necesidades del cliente.
- En caso de requerir refrigerios, salón o auditorio y equipos audiovisuales será cotizado de forma adicional.