



Nuestra premisa es una metodología activa y vivencial, mediante juegos, *role-plays* y experiencias que faciliten la conexión con la realidad individual y de la empresa. La metodología activa es vital para la introspección, reflexión y toma de consciencia.

Así pues, el siguiente listado de cursos sirve como mera referencia, ya que en cada momento adaptamos el contenido de todos nuestros cursos y seminarios para adaptarlos a las necesidades reales de nuestros clientes a fin de conseguir este objetivo.

VENTAS

DIRECCIÓN COMERCIAL Y ANIMACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES MEDIANTE COACHING

Desarrollar la capacidad de motivación y animación del equipo comercial a través de técnicas de coaching en el responsable comercial o jefes de ventas, repercute de forma geométrica en el equipo comercial, y de forma indirecta en las ventas de la empresa.

TÉCNICAS DE VENTA EFICACES PARA SU PRODUCTO / SERVICIO

Poseer habilidades comerciales es una característica indispensable para el equipo comercial, pero es determinante trabajar sobre técnicas de venta adaptadas a su producto / servicio, a su mercado, y al equipo en cuestión, con el objetivo de aumentar facturación del departamento comercial.

NEGOCIACIÓN

Es necesario desarrollar habilidades que permitan aumentar la conversión en ventas, conducidas al cierre de operaciones. Existe una modalidad de Negociación diseñada para el departamento de compras específicamente, adaptada a sus proveedores y las operaciones habituales en su empresa.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Pequeña píldora que lanza al equipo base el valor de la orientación al cliente como filosofía de empresa.

PROACTIVIDAD EN VENTAS

Hoy en ventas es necesario “salir a buscar al cliente”, frente a esperar de forma pasivo. Para ello esta píldora desarrolla la competencia de la proactividad en el equipo, formarle para que adopte la actitud de “adelantarse” activamente. También se trabaja la proactividad para otros departamentos.

ATENCIÓN AL CLIENTE

Formación para potenciar de forma positiva la atención al cliente en departamentos que traten directamente con el cliente, con el objetivo de maximizar los resultados del departamento.

ATENCIÓN TELEFÓNICA

La herramienta del teléfono hace las relaciones interpersonales más frías, este curso trata de optimizar la atención al cliente dentro de las características especiales que supone la atención telefónica, con el objetivo de mejorar los resultados en ventas, gestión de reclamaciones, realización de pedidos, manejo de centralitas, etc.

EXCELENCIA EN EL SERVICIO

En departamentos comerciales y de atención al cliente no es suficiente con ofrecer un buen servicio, para ser realmente competitivos el objetivo de cada colaborador ha de ser la excelencia, ya que es la mejor estrategia de diferenciación y fidelización del cliente.

GESTIÓN DE COBROS

En los tiempos que corren muchos departamentos de administración se encuentran con la problemática de la dificultad de cobros. Esta formación desarrolla las habilidades para aumentar la conversión en la gestión de cobros notablemente.

GESTIÓN DE INCIDENCIAS

El objetivo principal de este curso es fidelizar al máximo a nuestros clientes consiguiendo, a la vez, un aumento claro de nuestra cartera de clientes. También trabajamos la capacidad de convertir una reclamación bien atendida en una futura venta y de conseguir una mayor recompra de nuestros clientes.

RECURSOS HUMANOS

EL EFECTO ESPEJO DE LA ACTITUD POSITIVA

Un taller en el que ponemos en marcha dinámicas en las que podremos experimentar como la actitud que encontramos es reflejo de la que transmitimos y de esta forma cómo conseguir una actitud positiva en nuestro equipo.

DIRECCIÓN Y ANIMACIÓN DE EQUIPOS

Mejorar la capacidad de management de los colaboradores, con el fin de sacar el máximo rendimiento a sus empleados.

TRABAJO EN EQUIPO

Este seminario se orienta a motivar y capacitar al conjunto de los participantes para formar parte de un equipo cohesionado, capaz de definir sus principios y valores, así como de optimizar, mediante la práctica directa, las propias habilidades grupales de coordinación para la mejora de su rendimiento.

COMUNICACIÓN INTERNA

Cómo implantar o mejorar el plan de comunicación interna en una empresa para fomentar transparencia en la organización, y mejorar la eficiencia en la comunicación interdepartamental, vertical ascendente y descendente. Acción formativa diseñada en dos líneas: mandos intermedios y alta dirección (complementarias entre sí)

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Mejorar el manejo de nuestras emociones y el de las personas que nos rodean, para ser capaz de sacar lo mejor en cada situación.

TRABAJO EN EQUIPO

Mejorar la productividad en el trabajo a través del sistema conjunto de valores, creencias y acciones.

GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

Mejorar la productividad de los trabajadores. Conseguir colaboradores eficaces y eficientes.

GESTIÓN DEL ESTRÉS

Mejorar la capacidad de adaptarse a situaciones y entornos que generan estrés mejorando las técnicas de control y de relajación.

MOTIVACIÓN Y DESARROLLO PERSONAL

Desarrollar el pensamiento positivo, aumentando la motivación y reforzando el desarrollo personal del equipo.

CLIMA LABORAL

Formar a los mandos directivos en acciones orientadas a mejorar el ambiente laboral, haciendo que disminuya la rotación de personal y los días de absentismo.

CREATIVIDAD

Mejorar la capacidad de elaborar nuevas ideas, de poner en práctica nuevos planes de acción y de pensar de otras maneras distintas a las preestablecidas

FINANZAS

CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE COSTES

Cursos destinados tanto a diseño de la estructura de costes de la empresa como a la formación de personal del Departamento Contable. Actualización a últimas normativas o normativas internacionales (NICs, NIIFs, USGAAP...)

ANÁLISIS FINANCIERO Y FLUJOS DE INFORMACIÓN

Estudio o curso formativo destinado a personal de área financiera para el desarrollo de un sistema de *reporting* a Gerencia, desarrollando así mismo los sistemas o capacidades de análisis de la situación económico-financiera de la empresa.

FINANZAS PARA DIRECTIVOS NO FINANCIEROS

Curso destinado a PYMES. El objetivo de este curso es formar a personal directivo con baja preparación financiera en el análisis económico, permitiendo entender mejor cuál es la situación de la empresa, detectar vías de mejora y potenciales problemas.

IDIOMAS

Uno de nuestros objetivos en cuanto a la enseñanza de otro idioma es la motivación del alumno, lo cual nos lleva indiscutiblemente a una mayor autonomía en el uso de dicha lengua. Es justo en los niveles intermedios cuando más se necesita motivar al alumno para que intente expresarse sin preocuparse de hablar otro idioma de manera perfecta. Es por ello que uno de los objetivos principales del curso es erradicar fallos de pronunciación y fluidez así como ayudar al alumno a expresarse más eficazmente.

Por tanto, nuestros cursos de idiomas tienen un enfoque claramente dirigido a las áreas orales.

Esto se consigue a través de un método ameno y práctico. Las sesiones son comunicativas, y potencian la participación de los alumnos al máximo. Además, nuestros formadores poseen los conocimientos y titulación necesarios para este tipo de curso y cuentan con una amplia experiencia en el sector de la enseñanza de idiomas in-company. Además, se someten a un exhaustivo proceso de selección antes de incorporarse a nuestro equipo y de este modo asegurar que los perfiles alumnos-formador son totalmente compatibles.

INGLÉS A MEDIDA
FRANCÉS A MEDIDA
ALEMÁN A MEDIDA
ITALIANO A MEDIDA
ESPAÑOL PARA EXTRANJEROS A MEDIDA
PORTUGUÉS A MEDIDA
(otros idiomas consultar)

RIESGOS LABORALES

BÁSICO PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES

Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo, riesgos generales y su prevención.
Riesgos específicos y su prevención en el sector correspondiente a la actividad de la empresa.
Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos. Primeros auxilios.

MAQUINARIA (Cursos con Carnet Homologado)

- **Conducción y manipulación de Dumpers**
- **Manipulación de plataforma elevadora**
- **Renovación carnet carretillero**
- **Conducción carretillas elevadoras**