

SERVICIOS DE CAPACITACIÓN

Somos especialistas en Diseñar e impartir programas de capacitación para todos los niveles de las empresas. Nuestros servicios incluyen los siguientes servicios:

- ◆ *CURSOS*
- ◆ *TALLERES*
- ◆ *SEMINARIOS*
- ◆ *CONFERENCIAS*

Nuestra especialidad son los temas de:

- *VENTAS*
- *TELEMARKETING*
- *MERCADOTECNIA*
- *PROMOCIÓN DE VENTAS*
- *DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES*

Diseñamos cursos a la medida y necesidades de su empresa:

- *Cursos que se diseñan en base al tipo de empresa y al perfil de los participantes del curso. Así se asegura dar un enfoque personalizado del tema*
- *Contamos con expertos en cada tema; siendo nuestros instructores, especialistas con experiencia en el campo laboral*
- *Nos adaptamos a su horario y lugar de impartición.*
- *En el caso de viaje al interior de la republica, solo se adicionarían los gastos de viaje y viáticos*
- *Los grupos pueden ser de hasta 15 participantes lo que asegura el aprovechamiento del curso*
- *Las sesiones son teóricos (30%) prácticas (70%), lo que asegura que además del conocimiento se aplique durante la sesión, con dinámicas que se realizan tanto en forma individual, como grupal.*
- *Extendemos constancia con valor curricular, estando todos nuestros cursos registrados en la Secretaría del Trabajo*
- *Ofrecemos una sesión gratuita para conocer sus necesidades y dar una sesión muestra gratis de media del curso, con el fin de que conozcan la metodología de impartición.*
- *Entregamos factura deducible de impuestos*

I.- CURSOS, SEMINARIOS Y TALLERES

- 1) CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES**
- 2) PROGRAMA INTEGRAL DE VENTAS**
- 3) TELEMARKETING EFECTIVO PARA VENTA Y SERVICIO**
- 4) ATENCIÓN Y SERVICIO A CLIENTES**
- 5) TALLER DE PROMOCIÓN DE VENTAS (Técnica para incrementar ventas en forma inmediata)**
- 6) CURSO DE MERCADOTECNIA INTEGRAL**
- 7) COMO MEDIR LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES**
- 8) PROCESO ADMINISTRATIVO GERENCIAL**
- 9) PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES**

II.- CONFERENCIAS

- ◆ *Conferencia impartida por un experto en el tema*
- ◆ *Se diseñan para las necesidades de la empresa, en foros empresariales, reuniones anuales de ventas o con el personal*
- ◆ *Experiencia en la impartición de conferencias, a diferentes grupos y en diferentes tipos de eventos*
- ◆ *Temas que se manejan son: SERVICIO AL CLIENTE, MERCADOTECNIA, VENTAS, MOTIVACIÓN A VENDEDORES, COMUNICACIÓN COMERCIAL Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL*

RELACIÓN DE CURSOS, TALLERES Y SEMINARIOS 2008

Instructor: Fernando Velasco Pino

- *Todos los cursos son teóricos-prácticos, con un alto contenido de dinámicas; ejercicios y ejemplos reales.*
- *Los cursos se adecuan a las necesidades específicas de cada empresa, grupo o sector que así lo requiera, diseñándose bajo el concepto de "Traje a la medida", esto incluye: considerar el perfil (formación, experiencia y escolaridad) de los participantes a cada curso*
- *La relación solo es enunciativa, más no limitativa, por lo que se pueden diseñar cursos con temas vinculados a la Mercadotecnia, Promoción, Ventas, Negociación, Administración y Comunicación.; se pueden diseñar programas con la combinación de temas o contenidos*
- *La duración del curso se puede ajustar dependiendo de cada empresa-grupo de participantes*

1) CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES; *¡CURSO MAS EXITOSO!, se han capacitado en los últimos tres años a más de 6,500 Ejecutivos de Ventas*

2) PROGRAMA INTEGRAL DE VENTAS

3) TELEMARKETING EFECTIVO PARA VENTA Y SERVICIO; *Se han capacitado en los últimos tres años a mas de 4,000 Ejecutivos Telefónicos*

4) ATENCIÓN Y SERVICIO A CLIENTES

5) TALLER DE PROMOCIÓN DE VENTAS (*Técnica para incrementar ventas en forma inmediata*)

6) CURSO DE MERCADOTECNIA INTEGRAL

7) COMO MEDIR LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES

8) PROCESO ADMINISTRATIVO GERENCIAL

9) PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

CONTENIDO ESQUEMÁTICO Y DURACIÓN DE CADA CURSO

1.- CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

¡El desempeño de un buen vendedor esta directamente vinculado con un conocimiento pleno de su producto o servicio, de hacer énfasis en sus diferencias competitivas y de comunicar beneficios para poder realizar un manejo adecuado de las objeciones evasivas que esgrimen los clientes, tales como: son caros, lo tengo que consultar, solo estoy cotizando, no los conozco, no regalan nada, ya compre, llámame después, etc.! ¡Se refuerzan las técnicas de cierre de ventas, con un enfoque a aprovechar las señales de compra, con otras técnicas complementarias de cierre!

DURACIÓN DEL CURSO: 16 horas

2.- PROGRAMA INTEGRAL DE VENTAS

¡La técnica de la venta con un enfoque integral y mercadotécnico, para formar y desarrollar Ejecutivos de Ventas, con una alta orientación a mejorar sus resultados comerciales, atención y servicio a clientes! ¡Se proporcionan técnicas de prospectación, análisis mercadotécnico del producto, competencia, cliente, planeación de ventas, telemarketing (uso del teléfono en la venta), cierre de ventas, post-venta y se refuerzan habilidades de comunicación, negociación y saber escuchar! ¡Un programa diseñado especialmente para formar y desarrollar ejecutivos de ventas!

DURACIÓN DEL PROGRAMA: 24 horas

3.- TELEMARKETING EFECTIVO PARA VENTA Y SERVICIO

¡Desarrolle y refuerce las habilidades de sus Ejecutivos Telefónicos en la venta, atención y servicio a clientes a través del teléfono! ¡Un enfoque moderno que combina la técnica de la venta telefónica con el desarrollo de las habilidades de saber escuchar y saber preguntar, que le permitan hacer sondeos adecuados! ¡Saber manejar llamadas de entrada (inbound) y de salida (outbound)! ¡Mejorar la comunicación y persuasión! ¡La importancia del primer contacto telefónico y los 20 segundos! ¡Identificación del tipo de cliente y saber hacer cierres en base a señales verbales! ¡Se da una visión integral de lo que implica la mercadotecnia directa!

DURACIÓN DEL CURSO. 16 horas

4.- ATENCIÓN Y SERVICIO A CLIENTES -CALIDAD EN EL SERVICIO

¡Todos somos responsables de realizar acciones de atención y servicio a clientes, aprovechando los momentos de verdad, con iniciativa, proactividad y creatividad, así como escuchar y manejar en forma adecuada a los clientes molestos y difíciles! ¡El término calidad en el servicio se ha mal usado y se ha convertido en solo un buen slogan! ¡Conozca como puede desarrollar una comunicación asertiva y acciones que permitan superar las expectativas de sus clientes!! Taller que le permitirá desarrollar un programa de acciones que pueda aplicar con sus clientes externos e internos!

DURACIÓN DEL CURSO: 12 horas

5.- TALLER DE PROMOCIÓN DE VENTAS (Técnica para incrementar ventas en forma inmediata)

¡La técnica de promoción de ventas es la mejor técnica mercadotécnica para incrementar ventas rápidamente! ¡Cuándo y como utilizar el cupón, la muestra, la degustación, los puntos, concursos, regalos, premios, rifas y descuentos! ¡La técnica de la promoción de ventas es más que ofertas y descuentos! ¡Diseñe y desarrolle para sus productos programas promocionales, usando diferentes incentivos, con bases de participación, reglas, difusión, medición del costo-beneficio y evaluación integral de toda promoción aplicada!

DURACIÓN DEL CURSO: 16 horas

6.- CURSO DE MERCADOTECNIA INTEGRAL

¡Conozca la técnica de la Mercadotecnia y como aplicarla y aprovecharla en su negocio o función empresarial! ¡Nuevas tendencias y herramientas para ser más competitivos y tener clientes satisfechos! ¡De las 4 P's a las 4 C's! ¡La Mercadotecnia no solo es publicidad! ¡La identificación de oportunidades de mercado, la diferenciación de los productos y servicios, así como el uso de herramientas para crear y generar valor y beneficios para los clientes! ¡En un entorno competitivo es mejor crear valor que ceder a la tentación de bajar precios y generar una guerra de precios que destruye a las empresas! ¡Las claves son la diferenciación y un enfoque y orientación real al cliente! ¡Un enfoque más a la rentabilidad y la satisfacción del cliente, mas que al volumen de ventas!

DURACIÓN DEL CURSO: 16 horas

7.- COMO MEDIR LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES

¡En la actualidad el cliente es el centro de las estrategias de mercadotecnia y competitivas de la empresa, sin embargo no siempre se mide o no siempre se sabe con precisión cual es su nivel de satisfacción! ¡Existen diferentes métodos y técnicas de medición y monitoreo de la satisfacción del cliente! ¡Conceptualice bajo un enfoque integral y sistemático las variables críticas que debe de considerar y el método mas conveniente para su empresa!

DURACIÓN DEL CURSO: 16 horas

8.- PROCESO ADMINISTRATIVO GERENCIAL

¡La Ciencia de la Administración, como la base formativa en todo Empresario, Supervisor, Gerente y en general toda persona que requiera tener y desarrollar una visión integral, sistémica, ordenada y eficiente en el manejo de su tiempo, recursos y objetivos! ¡Conocerá con un enfoque práctico la Planeación, Organización, Integración, Dirección y Control! ¡Toda función requiere verse en ciclos completos, contemplar y prever su inicio, desarrollo y terminación! ¡Porque es mejor tener controles preventivos y no correctivos; análisis de problemas y toma de decisiones!

DURACIÓN DEL CURSO: 16 horas

9.- PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

¡Un programa que permite preparar a Gerentes y Supervisores a tener una visión integral de su función y la repercusión de sus acciones y decisiones en el resto de la organización!! ¡Administración de recursos en forma eficaz, eficiente y productiva! ¡Conocimientos, Técnicas y Habilidades que se combinan en este programa, para formar y desarrollar gerentes eficaces y productivos! ¡Motivación, planeación, manejo del tiempo, solución de problemas, toma de decisiones, controles y manejo de juntas son solo algunas de las funciones clave de todo Gerente!

DURACIÓN DEL CURSO: 24 horas

2008

CURRÍCULO INSTRUCTOR

FERNANDO VELASCO PINO - 2008

Ventas, Mercadotecnia, Promoción de Ventas, Telemarketing

Actualmente es **Conferencista e Instructor Nacional e Internacional, Consultor y Escritor**; Coordinador del Diplomado de Mercadotecnia EBC-CAMBRIDGE en la Escuela Bancaria y Comercial en donde también imparte diversas materias en la Maestría, (Mercadotecnia, Ventas y Comunicación Directiva); Coordinador diversos Diplomados para la UNAM y AMDEN

Su Formación Académica comprende: Maestría de Administración de Negocios IPN; Diplomado de Mercadotecnia en el ITAM; Diplomado de Mercadotecnia de la EBC-Cambridge; así como diversos cursos en México y en el Extranjero; Certificado en Competencias Laborales en la Norma de Impartición de Cursos de Capacitación

Ha ocupado diversos puestos Gerenciales y Directivos en Empresas Comerciales, Industriales y de Servicios: Subgerente de Nuevas Tiendas en Comercial Mexicana, Subdirector de Mercadotecnia Corporativa en Banamex, Director Staff de la Banca Comercial en Banco Unión, Director de Comercialización en Horus Promociones, Coordinador Ejecutivo de Comercialización en Cecoban S.A. de C.V.

CAPACITACIÓN:

En los últimos 3 años capacitó a más de 10,500 Ejecutivos de Ventas, Telemarketing, Supervisores, Gerentes y Empresarios de empresas Comerciales, Industriales y de Servicios; durante el año 2006 capacitó a más de 5,000 Ejecutivos. Ha capacitado a personal de Empresas/Instituciones tales como HONDA, PALACIO DE HIERRO, LAROUSSE, MVS-MASTV, SEMINARIUM, CONGRESS, WYETH PHARMACEUTICALS, HEWLET PACKARD, AXTEL, AMERICAN EXPRESS, GRUPO FINANCIERO HSBC, AFORE HSBC, EDICIONES B, DOMECCO, SKY, STEREN, DEACERO, GE CAPITAL BANK, SCOTIA BANK INVERLAT, CENTRAL DE ALARMAS, CAPACITACIÓN EJECUTIVA, SENADO DE LA REPUBLICA, DISCOS PEERLESS, RCI, UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA, BAXTER, OFFICE DEPOT, DICASA, AEROPUERTO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, BANRURAL, FOTO RIVIERA, LIVERPOOL, ACER, PERIÓDICO EL FINANCIERO, PERIÓDICO EL UNIVERSAL, TECMARKETING (Call Center del Grupo Carso), DORMIMUNDO, CFE, FONACOT, RECURSO CONFIABLE, CENTRAL DE ALARMAS, COMPUSOLUCIONES, DISTRIBUIDORES DE CEMEX, RED CRECE, IBOPE, OFFICE MAX, EBC-EDUCACION CONTINUA, GRUPO GISENA, GRUPO TRATUR, SECRETARIA DE LA FUNCIÓN PÚBLICA, CANADEVI, CANACINTRA, COPARMEX, TYCO ELECTRONICS, T mas T., DICIPA, IMAJE, DESPEGAR.COM., BRIDGESTONE FIRESTONE, SECRETARIA DE ECONOMÍA, MERCALI PROMOCIONES, MULTIDESPENSAS, CLÍNICA SANTA ROSA, CLASS EDUCATION, PEMEX-IMP, ADT SECURITY, SELECCIONES DEL READEAR 's

DIGEST, UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO, PEMEX, INNOVAPET, CANACO, LOREAL, ALARMAS DE MÉXICO, EQUIPAR, SENSORMATIC, MARSH, ESTAFETA, HI TEC, Distribuidores del Grupo MODELO y otras empresas.

Instructor Internacional en países Latinoamericanos, como son: República Dominicana, Costa Rica, Uruguay y Puerto Rico.

Participa como instructor en Instituciones de Capacitación como son: IMT, AMERICAN MANAGEMENT, COLINDE INTERNACIONAL, QUALITY TRAINING, EBC, AMDEN, UDE, UNAM, CANACO, UNITEC, NAFINSA, ASIVE, CRECE, entre otras.

CONFERENCISTA

Ha impartido Conferencias en diferentes foros empresariales, en Universidades, Instituciones y Congresos, tales como TEC DE MONTERREY Campus Torreón Laguna (Congreso Ventas 2005), COPARMEX, CANACO CD. MÉXICO, CRECE, Semana PYMES 2003 y 2004, NAFINSA, Expo Intermoda Guadalajara 2004, 2005 y 2006; Centro CONVEX Monterrey 2005, UNAM Educación Continua, Grupo de Expositores de Expo Tu Boda 2005, Feria FONAES, 2003, UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO, AMECREA, UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS, IPN, ESCA, ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRESARIAS, Vocacional Luis Enrique Erro y otros foros Empresariales y Universitarios.

ESCRITOR, REVISOR TECNICO

Ha publicado artículos en revistas y periódicos como: **SEGMENTO (ITAM)**; **"EL ASESOR DE MÉXICO"**; **EL FINANCIERO**; Revista **EBC "VENTANA"**; **"La revista del Microempresario Moderno"** y articulista en **AMAPRONEWS** (Portal de la **AMAPRO** y en la revista **ENTREPRENEUR y Revisor Técnico del Libro de Mercadotecnia de UNITEC**-Licenciatura Mercadotecnia y diseñador de Demos Multimedia; Diseñador de Programas de Licenciaturas de Mercadotecnia y Maestrías en Administración y diseñador de Diplomados, Cursos, Seminarios, Materias de Licenciatura y de Maestría.

JURADO EN EVENTOS PROMOCIONALES Y DE MERCADOTECNIA

Miembro del Jurado de la AMAPRO (Asociación Mexicana de Agencias de Promociones A.C.) para el otorgamiento del premio **VICTORIA ALADA Reconocimiento a la Excelencia en Mercadotecnia Promocional (año 2002-2003)**; **Miembro del Jurado por parte de la AMAPRO en el TEC de Monterrey en el Concurso PROMOCIONES VERDADERAS CREACIONES en el Campus Toluca en Abril del 2004**; **Miembro del Jurado del Premio a la Excelencia en los Centros de Contacto (IMT) en el 2006.**