



SGI Consultores Empresariales

Catálogo de Capacitación



La capacitación ha cobrado mayor importancia para el éxito de las organizaciones. Desempeña una función central en la alimentación y el refuerzo de sus capacidades, por lo cual se ha convertido en parte de la columna vertebral de la instrumentación de estrategias. Las tecnologías en rápido cambio requieren que los empleados afinen de manera continua su conocimiento, aptitudes y habilidades, a fin de manejar los nuevos procesos y sistemas.

SGI Consultores Empresariales ha desarrollado cursos que pretenden perfeccionar habilidades y competencias en el personal que integra su organización con la finalidad de que estos puedan aportar lo mejor de sí a las actividades que realizan en el día a día.

Los cursos que a continuación le presentamos **van orientados a los tres niveles estratégicos** que componen una organización, siendo estos:

DIRECTIVO

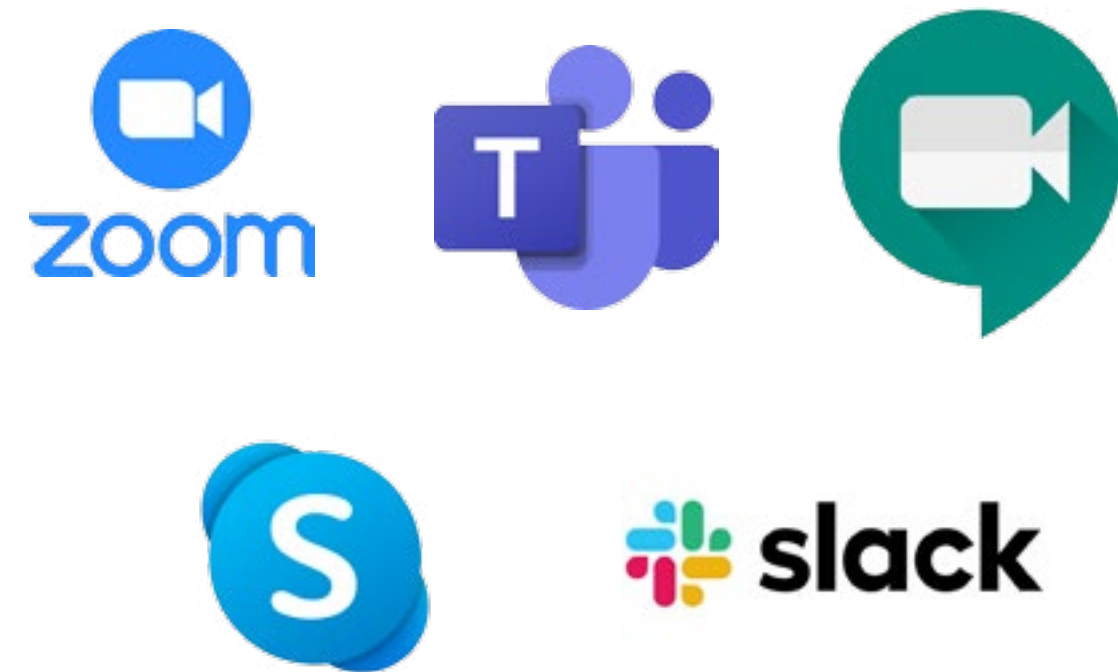
GERENCIAL

OPERATIVO

MODALIDADES DE IMPARTICIÓN DE CURSOS DE CAPACITACIÓN

En línea

Esta modalidad consiste en hacer uso de las tecnologías de la información como herramienta para la transmisión de conocimiento, nuestros instructores están capacitados en el uso de las diversas plataformas informáticas con la finalidad de lograr la mayor eficacia en los cursos a impartir.



Presencial

Aquí nuestros instructores desarrollan los cursos de capacitación ya sea en sitio o instalaciones del cliente, así como en nuestras salas de capacitación, mediante la ponencia del instructor y el material pedagógico acorde a cada curso es como buscamos lograr el mayor beneficio en los participantes.

Se fomenta el trabajo en equipo y la participación de todos los integrantes del curso.

Semipresencial

En esta modalidad buscamos hacer una combinación de ambas metodologías de impartición de cursos, hacemos uso de las plataformas tecnológicas diseñadas para tal fin, así como se programan sesiones presenciales que buscan lograr en los participantes fortalezcan sus habilidades





Desarrollo
Humano



Sistemas
de Gestión



Ventas



1-DH	Trabajo en equipo	p. 7
2-DH	Manejo de conflictos	p. 7
3-DH	Liderazgo	p. 7
4-DH	Comunicación efectiva	p. 8
5-DH	Asertividad y relaciones humanas	p. 8
6-DH	Inteligencia emocional	p. 8
7-DH	Administración del tiempo	p. 9
8-DH	Manejo de estrés	p. 9
9-DH	Gestión del cambio	p. 9
10-DH	Motivación del personal	p. 10
11-DH	Habilidades de negociación	p. 10
12-DH	Supervisión efectiva	p. 10
13-DH	Formación de Instructores	p. 11
14-DH	Ponte la camiseta	p. 11
15-DH	Sensibilización al cambio	p. 11

16-DH	Atención al cliente	p. 12
17-DH	Calidad en el servicio	p. 12
18-DH	Programación neurolingüística	p. 12
19-DH	Los 7 hábitos de la gente efectiva	p. 13
20-DH	Formación de equipos auto-dirigidos.	p. 13
21-DH	Planeación estratégica	p. 13
22-DH	Manejo de juntas de trabajo	p. 14
23-DH	Presentaciones efectivas	p. 14
24-DH	Construcción de indicadores	p. 14
25-DH	Habilidades gerenciales	p. 15
26-DH	Técnicas para el cierre de las ventas	p. 15
27-DH	Técnicas de cobranza telefónica	p. 15
28-DH	Manejo de objeciones y cierre de ventas	p. 16
29-DH	Marketing y ventas	p. 16
30-DH	Estrategias de negocios	p. 16





¿QUÉ ES EL COACHING ONTOLÓGICO?

Para muchas empresas, el término coaching sigue siendo desconocido. El economista Michael Henric-Coll, lo define como *“un conjunto de esfuerzos y técnicas enfocadas al equipo humano de una empresa u organización, que está destinado a lograr la eficacia en los resultados, la motivación y satisfacción personal de los trabajadores, cualquiera que sea su nivel”*.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS?

En otras palabras, el coaching es un proceso de mejora del desempeño para las personas, lo que beneficia directamente en el aumento de las ventas, la motivación del personal, el desarrollo de habilidades directivas, entre otros beneficios.

NUESTROS SERVICIOS DE COACHING

Auto-coaching: Provee las herramientas, técnicas y conocimientos para que el participante logre resultados extraordinarios, con efectividad y bienestar.

Coaching individual: Se entrena a los participantes en las competencias necesarias para realizar coaching uno a uno (life coaching, coaching ejecutivo, desarrollo personal y/o profesional, etc.)

Coaching de equipos: Se realizarán las competencias para realizar entrenamientos de equipos (gerenciales, equipos de trabajo, deportivo, etc.), posibilitando disolver los obstáculos que les impiden lograr sus objetivos.





1-DH | 🕒 12, 16 hrs.

TRABAJO EN EQUIPO

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que quieren obtener mejores resultados de su equipo de trabajo, reforzando aspectos como el clima organizacional en la empresa y sinergia laboral. Las actividades a realizar son prácticas para que de esta manera logres identificar el potencial de tu equipo y la motivación que requieren.

2-DH | 🕒 12, 16 hrs.

MANEJO DE CONFLICTOS

A través del curso el participante identificará los conceptos básicos sobre los conflictos en las relaciones humanas, será capaz de evaluar su inteligencia emocional y utilizar sus propias competencias para manejar conflictos.



3-DH | 🕒 12, 16 y 24 hrs.

LIDERAZGO

Perfeccionar sus habilidades de dirección y ejecución; aprender a minimizar problemas y obstáculos, generando un entorno más predecible para el proyecto, a través de una comunicación eficaz con todas las personas involucradas.



4-DH | 8, 12 y 16 hrs.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Comunicar pareciera que es una tarea fácil pero no lo es, tenemos que aprender a saber expresar nuestras ideas, para que nuestros compañeros de trabajo entienda lo que queremos hacer, y es más importante cuando se está en un puesto de mando, pensando en esto es que se diseñó este curso.



5-DH | 8, 12 y 16 hrs.

ASERTIVIDAD Y RELACIONES HUMANAS

Actuar asertivamente significa tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa y tiene como meta fundamental lograr una comunicación satisfactoria hasta donde el proceso de la relación humana lo haga necesario.

6-DH | 10, 12 y 16 hrs.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Los participantes obtendrán herramientas para el manejo constructivo de las emociones, lo que les permitirá mejorar de inmediato sus relaciones humanas maximizando su desempeño profesional y calidad de vida.





7-DH

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

El recurso más valioso del que disponemos los seres humanos es el tiempo. Hay un tiempo para vivir, un tiempo para enamorarse, un tiempo para trabajar, un tiempo para soñar y un tiempo para hacer dinero. Este curso tiene como finalidad aprender a organizar las actividades en el mejor tiempo posible para que el día, las semanas y los meses rindan mucho más.

8-DH | 🕒 8 y 14 hrs.

MANEJO DE ESTRÉS

En la actualidad la mayoría de los problemas son originados por el estrés, las nuevas generaciones están en constante agobio, viviendo de una manera acelerada que poco se detienen a cuidarse, por lo que los problemas y enfermedades se hacen presentes por no saber manejar la carga laboral y personal, he de ahí el desarrollo de esta temática.



9-DH | 🕒 12, y 16 hrs.

GESTION DEL CAMBIO

Los participantes obtendrán una sólida preparación en la conducción del cambio organizacional para lograr una empresa más efectiva. Para ello, se ofrecerán conocimientos, modelos relevantes y aplicables, se realizará el autodiagnóstico de las competencias personales necesarias para desempeñar, con eficiencia y eficacia, el papel de coordinador o de agente de cambio en la organización.



10-DH

MOTIVACION DEL PERSONAL

El participante ejecutará la motivación y la influencia en sí mismo así como hacia los demás a través de un liderazgo transformador ya que de las diferentes herramientas que adquirirá, generará valor a sí mismo al mismo tiempo que a la organización, alineando los valores y la cultura organizacional.



11-DH | ⌚ 12 y 16 hrs.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Este programa tiene como propósito general brindar a los participantes herramientas para realizar negociaciones exitosas, tanto en el área de trabajo como para su vida en general, desarrollando habilidades que les permitan lograr sus objetivos y al mismo tiempo mantener una buena relación con los demás.

12-DH | ⌚ 10, 12 y 16 hrs.

SUPERVISIÓN EFECTIVA

A la finalización del curso, el participante desarrollará habilidades específicas de supervisión: disciplina, reconocimiento, enseñanza, retroalimentación, delegación de trabajo, funciones, selección e inducción de nuevos empleados y motivación, lo que fortalecerá sus relaciones jefe-subordinado logrando significativos cambios en la productividad y motivación del personal.





13-DH | ⌚ 16 y 24 hrs.

FORMACION DE INSTRUCTORES

El participante empleará las diferentes técnicas modernas de enseñanza e instrucción que le permitirán lograr altos grados de aprendizaje en sus grupos. Establecer mecanismos que mantengan el conocimiento de los participantes actualizado.

14-DH | ⌚ 8 hrs.

PONTE LA CAMISETA

Brindar a los participantes opciones y herramientas para el cambio personal a fondo, que incidan en la mejora de sus actitudes personales en los aspectos de madurez y mejora en el trabajo.



15-DH | ⌚ 8 hrs.

SENSIBILIZACIÓN AL CAMBIO

Propiciar en los participantes una actitud de cambio que facilite su integración en los procesos continuos de transformación que se estén implantando en la empresa.



16-DH

ATENCIÓN AL CLIENTE

La atención al cliente es la imagen que se proyecta a los consumidores, ya que ellos son los que ocupan el servicio/producto, un mal trato puede ocasionar la pérdida de los clientes más fieles. Por lo que resulta de suma importancia la capacitación del personal que lleva este departamento, para lograr una mayor efectividad y con ello, incluso, una mayor afluencia de clientes



17-DH | ⌚ 8 y 16 hrs.

CALIDAD EN EL SERVICIO

Al término del curso, el participante entenderá, analizará y evaluará los componentes que constituyen la calidad en el servicio en su quehacer profesional, con el propósito de mejorar para ofrecer el mejor de los servicios a todos los clientes internos y externos de la empresa.

18-DH | ⌚ 12 y 16 hrs.

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Es una introducción a la metodología básica de la Programación Neurolingüística, que permite la identificación de pautas de comportamiento efectivas mejorando la comunicación intra e interpersonal, cambio de creencias limitantes y la fijación de metas en el área de interés.





19-DH | ⌚ 12 y 16 hrs.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE EFECTIVA

La finalidad de este curso es sensibilizar a través de las herramientas para lograr una interrelación productiva con nuestro medio y con nuestros semejantes, bajo el concepto de los cambios de paradigma o formas de ver la realidad interrelación productiva o efectiva es un proceso dividido en 7 pasos o hábitos.

20-DH | ⌚ 16 y 24 hrs.

FORMACION DE EQUIPOS AUTODIRIGIDOS

Al final de este curso los participantes conocerán y comprenderán la metodología más efectiva y práctica para desarrollar un equipo de trabajo de alto desempeño, reconocerán los procesos de cambio, su implicación en cada miembro para que sepan como acelerar la alineación del equipo ante nuevos retos.



21-DH | ⌚ 16 y 24 hrs.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Que los participantes conozcan los aspectos fundamentales de la planeación estratégica, proporcionando nuevas herramientas administrativas que le permitan desarrollar planes de acción con sus equipos de trabajo y poner en práctica aquellas herramientas que faciliten su gestión directiva.



22-DH | ⌚ 8 y 16 hrs.

MANEJO DE JUNTAS DE TRABAJO

En este curso hacemos referencia a las técnicas más modernas para el manejo y administración de las reuniones, optimizando el apropiado uso del tiempo, logrando acuerdos de beneficio para la organización.



23-DH | ⌚ 8, 16 y 24 hrs.

PRESENTACIONES EFECTIVAS

Prepara al participante para hacer presentaciones de alto nivel. Técnicas para abrir y cerrar de manera impactante, prácticas mientras es video grabado, el instructor lo guiará a través de un proceso de mejora en cada una de sus presentaciones, revisando su grabación. Conocerá métodos que le permitan captar y mantener la atención de su auditorio.

24-DH | ⌚ 8 y 16 hrs.

CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES

El curso está dirigido a cualquier persona que esté interesada en conocer más acerca de los indicadores utilizados para medir tableros de control. Al terminar este curso, contará con los elementos precisos más ágiles para la toma de decisiones, pues sabrá cómo medir y actuar ante los datos que obtenga.





25-DH | ⌚ 16 y 24 hrs.

HABILIDADES GERENCIALES

Este curso guía en el proceso de descubrir los diferentes modelos mentales que existen, lo que predispondrá la apertura al cambio y capacidad de aprender y trabajar en equipo. Como un valor agregado el curso proporcionará a los asistentes una introducción a la técnica de coaching.

26-DH | ⌚ 8 y 16 hrs.

TÉCNICAS PARA EL CIERRE DE LAS VENTAS

Este curso está dirigido a profesionistas que trabajen en el ámbito de ventas y estén interesados en conocer las técnicas de negociación más eficaces. Con este programa podrán desarrollar técnicas y habilidades de negociación que permiten fortalecer al equipo de ventas, así como al equipo comercial, para obtener resultados óptimos.



27-DH | ⌚ 8 y 12 hrs .

TÉCNICAS DE COBRANZA TELEFÓNICA

En este curso podrás adquirir los conceptos, herramientas y técnicas para realizar cobranza con una visión de atención al cliente, negociar exitosamente con el deudor y desarrollar modelos de cobranza preventiva.



28-DH | 8 y 16 hrs .

MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE VENTAS

El curso está dirigido a vendedores, agentes comerciales, representantes técnicos de venta, ejecutivos de servicio técnico y venta así como personas que trabajen en áreas afines, que busquen mejorar habilidades de cierre, manejo de objeciones, así como ejercitarse en el proceso de la venta.



29-DH | 16 y 24 hrs.

MARKETING Y VENTAS

Al finalizar el curso el participante adquirirá nociones sobre el concepto fundamental del Marketing como base fundamental del Plan, conocerá la segmentación del mercado así como los distintos tipos de consumidores y podrá diseñar una organización de ventas.

30-DH | 16 y 24 hrs.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

El programa busca desarrollar todas las habilidades, conocimientos y competencias para que los participantes se conviertan en expertos estrategas; ya con estas habilidades puedan conducir de manera innovadora y segura a su empresa, logrando que los objetivos planteados se cumplan.



1-SG	Inducción a la familia de normas ISO 9000	p. 19
2-SG	Sensibilización a la calidad	p. 19
3-SG	Taller sobre mapeo y documentación de procesos	p. 19
4-SG	Taller para la elaboración de manuales, procedimientos, instructivos y formatos	p. 20
5-SG	Planeación estratégica con enfoque hacia ISO 9000 (Misión, visión, valores)	p. 20
6-SG	Interpretación de la norma ISO 9001	p. 20
7-SG	Formación de auditores internos bajo la norma ISO 19011	p. 21
8-SG	Taller para la resolución de acciones correctivas y preventivas	p. 21
9-SG	Elaboración de indicadores de gestión y tableros para su control	p. 21
10-SG	Técnicas estadísticas para la medición y control de procesos	p. 22
11-SG	Taller para la identificación de producto no conforme	p. 22
12-SG	Técnicas para la medición de la satisfacción del cliente	p. 22
13-SG	Formación de auditores líderes	p. 23

14-SG	Gestión y control de riesgos	p. 23
15-SG	Atención de quejas	p. 23
16-SG	Actualización de la norma ISO 9001:2015	p. 24
17-SG	Inducción a la familia de normas ISO 14000	p. 24
18-SG	Sensibilización al cuidado del medio ambiente	p. 24
19-SG	Interpretación de la norma ISO 14001	p. 25
20-SG	Identificación de aspectos e impactos ambientales	p. 25
21-SG	Legislación ambiental	p. 25
22-SG	Formación de auditores internos bajo ISO 14001	p. 26
23-SG	Introducción a la familia de normas ISO 45001	p. 26
24-SG	Interpretación de la norma ISO 45001:2018	p. 26
25-SG	Legislación en Salud y seguridad ocupacional	p. 27
26-SG	Formación de auditores internos bajo ISO 45001	p. 27
27-SG	Seminario para la preparación de directores y jefes de Sistemas de Gestión de la Calidad	p. 27
28-SG	Seminario para la implementación y documentación de un Sistema de Gestión de la Calidad en tu empresa.	p. 27





REVISIÓN DE LA NORMA ISO 9001

La organización internacional de estandarización (ISO) actualmente está trabajando en la revisión de la norma ISO 9001, misma que se prevé que salga publicada en septiembre de 2015.

¿HAY CAMBIOS SUSTANCIALES?

A diferencia de la última revisión efectuada a la norma ISO 9001:2008 esta nueva versión considera cambios cruciales por lo que se recomienda a las organizaciones familiarizarse lo más pronto con ella, algunos cambios se enlistan a continuación:

- Enfoque basado en riesgos.
- Bienes y Servicios
(Sustituyo al concepto “producto”)
- Enfoque de negocio.
- Se reorienta el proceso de auditoría.
- La estructura de la norma cambia, pasando de 5 a 7 puntos sustanciales a implementar.

NUESTROS SERVICIOS

Capacitación: SGI Consultores cuanta con cursos de actualización e interpretación bajo el estándar próximo a ser aprobado, nuestro equipo consultor se ha preparado con la finalidad de poder guiar a nuestros clientes en la transición bajo la nueva norma con las mejores prácticas utilizadas a nivel mundial.

1-SG | 8 hrs.

INDUCCIÓN A LA FAMILIA DE NORMAS ISO 9000

Comprender los conceptos, definiciones y requisitos de un Sistema de Calidad bajo las normas ISO 9000. Identificar los impactos en toda organización y los nuevos requerimientos establecidos a seguir para cumplir adecuadamente con estas normas.



2-SG | 8 hrs.

SENSIBILIZACIÓN A LA CALIDAD

Al término del curso los participantes conocerán los elementos básicos de una Cultura de Calidad, orientada a la satisfacción de las necesidades del cliente, lo que les permitirá asumir una actitud más comprometida con los objetivos de la organización.

3-SG

TALLER SOBRE MAPEO Y DOCUMENTACIÓN DE PROCESOS

Al final del curso el participante conocerá los conceptos clave para el entendimiento de los procesos que componen a su organización, así como las mejores técnicas para documentarlos de cara a la implantación del Sistema de Calidad.





4-SG

TALLER PARA LA ELABORACION DE MANUALES, PROCEDIMIENTOS, INSTRUCTIVOS Y FORMATOS

En este curso el participante va a adquirir las habilidades para el desarrollo de los documentos necesarios para la implementación eficaz del SGC, y contribuir con ello a la estandarización de actividades dentro de la organización.

5-SG

PLANEACION ESTRATEGICA BAJO EL ENFOQUE DE ISO 9000 (MISIÓN, VISIÓN Y VALORES)

Al término del curso el participante conocerá los fundamentos teórico práctico de la planeación organizacional con miras a que tengan un enfoque más amplio de los objetivos organizacionales y del cómo establecer estrategias para lograrlos.



6-SG

INTERPRETACIÓN DE LA NORMA ISO 9001

Proporcionar un sólido y profundo conocimiento sobre los requisitos de la norma internacional ISO 9001:2008 para la implementación de un sistema de gestión de la calidad en su empresa que le permita controlar y mejorar los procesos.



7-SG | 🕒 16 y 24 hrs.

FORMACIÓN DE AUDITORES INTERNOS BAJO ISO 19011

Desarrollaremos en el participante las habilidades para calificarlo en la realización de evaluaciones efectivas a los sistemas de gestión de la calidad, esto a través de la aplicación de técnicas didácticas en ambientes controlados.



8-SG | 🕒 8 y 14 hrs.

TALLER PARA LA RESOLUCIÓN DE ACCIONES PREVENTIVAS Y CORRECTIVAS

El participante identifique, reconozca y comprenda las bases teóricas así como los fundamentos metodológicos que sustentan un Plan de Acciones Correctivas y Preventivas; con ello podrá aplicar métodos y técnicas para el tratamiento, resolución y seguimiento de No Conformidades; todo ello con la intención de garantizar la eficacia de los procesos de los Sistemas.

9-SG | 🕒 12 y 16 hrs.

ELABORACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN Y TABLEROS PARA SU CONTROL

Este curso se ha diseñado para que los participantes empleen métodos para medir los resultados, a través de indicadores y vincularlos con las metas y objetivos a medir.





10-SG | ⌚ 8, 12 y 16 hrs.

TÉCNICAS ESTADÍSTICAS PARA LA MEDICIÓN Y CONTROL DE PROCESOS

Habilitar a los participantes del conocimiento y práctica para aplicar las herramientas estadísticas que permitan el análisis de datos para la mejora continua de los procesos.

11-SG | ⌚ 12 y 16 hrs.

TALLER PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTO NO CONFORME

Al término del taller, el participante desarrollará las habilidades básicas para controlar los posibles productos no conformes en la organización, así como para la aplicación de las acciones correctivas, preventivas y de mejora dentro del SGC.



12-SG | ⌚ 12 y 16 hrs.

TÉCNICAS PARA LA MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Los participantes examinarán las técnicas y métodos que les permitan medir correctamente la satisfacción al cliente, con base en los requerimientos de la norma ISO 9000.



13-SG | ⌚ 16 y 24 hrs.

FORMACIÓN DE AUDITORES LÍDERES

Permitir a los participantes liderar un equipo de auditoria cuyo objetivo sea el auditar el Sistema de Gestión de Calidad de una organización comparándola con los requerimientos ISO 9001.



14-SG | ⌚ 16 hrs.

GESTIÓN Y CONTROL DE RIESGOS

Este curso pretende dar a conocer los principales riesgos que las organizaciones deben hacer frente, y proporcionar los contenidos conceptuales y metodológicos para determinar cómo tratarlos e integrarlos a través de metodología específica.

15-SG | ⌚ 8 hrs.

ATENCIÓN DE QUEJAS

Evitará la pérdida de clientes por una inadecuada gestión de quejas y reclamaciones. Aplicará los 10 criterios de calidad para atender de forma eficiente las quejas y reclamaciones de los clientes, internos y externos.





16-SG | 8 y 16 hrs.

ACTUALIZACIÓN DE LA NORMA ISO 9001:2015

Permitir a los participantes liderar un equipo de auditoría cuyo objetivo sea el auditar el Sistema de Gestión de Calidad de una organización comparándola con los requerimientos ISO 9001.

17-SG | 8 y 16 hrs.

INDUCCIÓN A LA FAMILIA DE NORMAS ISO 14000

Comprender los conceptos, definiciones y requisitos de un Sistema de Gestión Ambiental bajo las normas ISO 14000. Identificar los aspectos e impactos generados por las organizaciones y requisitos establecidos a seguir para cumplir adecuadamente con estas normas.



18-SG

SENSIBILIZACIÓN AL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

Sensibilizar y desarrollar en las personas capacidades de protección y preservación del entorno natural, con acciones que busquen desarrollo sustentable del medio ambiente, generando una actitud proactiva del personal frente a los mismos.



19-SG | ⌚ 12 y 16 hrs.

INTERPRETACIÓN DE LA NORMA ISO 14001

Formar personal que comprenda la importancia e implicaciones de un Sistema de Gestión Ambiental, interprete y pueda dar cumplimiento a los requisitos específicos del estándar ISO 14001.



20-SG | ⌚ 16 hrs.

IDENTIFICACIÓN DE ASPECTOS E IMPACTOS AMBIENTALES

Capacitar al personal en la identificación de los diferentes aspectos e impactos ambientales generados por las organizaciones, así como los diferentes criterios de evaluación para determinar la significancia de los aspectos.

21-SG | ⌚ 16 y 24 hrs.

LEGISLACIÓN AMBIENTAL

Que los participantes comprendan e identifiquen el marco legal ambiental aplicable a las organizaciones y sus actividades, con el fin de controlar adecuadamente sus aspectos e impactos ambientales y de esta manera procurar su desarrollo sustentable y el cumplimiento correspondiente.





22-SG | ⌚ 8 y 16 hrs.

FORMACIÓN DE AUDITORES INTERNOS BAJO ISO 14001

Formar al participante con las herramientas necesarias para poder auditar un Sistema de Gestión Ambiental bajo la Norma ISO 14000 y así poder descubrir áreas de oportunidad en miras de la mejora continua en toda la organización.

23-SG | ⌚ 16 y 24 hrs.

INTRODUCCIÓN A LA FAMILIA DE NORMAS ISO 45001

Comprender los conceptos, definiciones y requisitos de un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud ocupacional bajo las normas ISO 45001. Identificando la base en cuestión de Seguridad y Salud ocupacional en las organizaciones y sus requisitos establecidos a seguir para cumplir adecuadamente con estas normas.



24-SG | ⌚ 8 y 16 hrs.

INTERPRETACIÓN DE LA NORMA ISO 45001:2018

El curso está dirigido a cualquier persona que esté interesada en conocer y comprender los requisitos de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional ISO 45001:2018 y su aplicabilidad, con un enfoque basado en procesos y dirigido a la mejora continua.





25-SG | 🕒 16 y 24 hrs.

LEGISLACIÓN EN SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

Este curso está diseñado para capacitar al participante en la comprensión e identificación del marco legal aplicable en cuestión de Seguridad y Salud Ocupacional a las organizaciones, con el fin de controlar adecuadamente sus peligros y riesgos, de esta manera obtener un ambiente laboral adecuado.

26-SG | 🕒 8 y 16 hrs.

FORMACIÓN DE AUDITORES INTERNOS BAJO ISO 45001

Este curso está dirigido a profesionales que estén interesados en adquirir las herramientas necesarias para poder auditar un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional bajo la Norma ISO 45001 y así poder descubrir áreas de oportunidad en la organización.

27-SG | 🕒 50 hrs.

SEMINARIO PARA LA PREPARACIÓN DE DIRECTORES Y JEFES DE SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

El seminario está dirigido a directores y jefes, que busquen familiarizarse con requisitos de la norma, definiciones y proceso de implantación, la identificación de los procesos llevados a cabo en la organización, así como conocer las ventajas de disponer de un Sistema de Gestión de Calidad y los problemas que comporta la implementación del mismo.

28-SG | 🕒 40 hrs.

SEMINARIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD EN TU EMPRESA

En este seminario podrás adquirir los conceptos, herramientas y técnicas para implementar y documentar un Sistema con una visión integral desde su planificación, medición, control y mejora de los procesos organizacionales y del Sistema de Gestión de la Calidad.



1-V	Liderazgo para la administración de las ventas	p. 30
2-V	Planeación estratégica de las ventas.	p. 30
3-V	Comunicación en el proceso de ventas.	p. 30
4-V	Negociación efectiva.	p. 31
5-V	Presentaciones efectivas.	p. 31
6-V	Manejo de objeciones.	p. 31
7-V	Técnicas de cierre de ventas.	p. 32
8-V	Es tu cliente ¡Atiéndelo!	p. 32
9-V	Como medir la satisfacción del cliente.	p. 32



¿QUÉ ES EL COACHING EN VENTAS?

Muchas organizaciones líderes han adoptado estrategias que integran el coaching en ventas como una herramienta efectiva que maximiza los resultados buscados.

Las ventas, cual fuere el mercado, frecuentemente es uno de las labores más competitivas. Parte ciencia y arte; el dominio en las ventas implica un entendimiento profundo de las relaciones humanas.

En un contexto empresarial, el éxito en gran parte, implica una labor gerencial apuntando hacia el alineamiento de los objetivos del equipo de ventas con los objetivos corporativos.

El valor de trabajar con un coach es la alta sensibilidad que se logra de las complejas inter-relaciones y factores que intervienen en el camino hacia el éxito empresarial.

Es por ello que **SGI Consultores Empresariales** le ofrece este servicio con un alto nivel de profesionalismo buscando obtener un alto desempeño de quienes llevan el liderazgo las áreas estratégicas de la parte comercial del negocio.





1-V

LIDERAZGO PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LAS VENTAS

Este curso de ventas no sólo tiene el objetivo de capacitar a los participantes en torno al proceso administrativo de las ventas en sí mismo y al proceso de administración de los equipos de ventas, sino que también busca desarrollar competencias relacionadas con las habilidades de liderazgo y motivación aplicadas a la capacitación, dirección y supervisión del personal de ventas.

2-V

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN LAS VENTAS

Este curso está dirigido a empresarios y personal de organizaciones que ocupen puestos relacionados con la dirección de equipos de ventas. Con este curso podrán conocer los sistemas de trabajo adecuados para gestionar, dirigir y administrar las estrategias óptimas que lleven al equipo a obtener los mejores resultados en el proceso de venta.



3-V

COMUNICACIÓN EN EL PROCESO DE VENTAS

En un mundo tan globalizado y tan cambiante como el actual, donde anualmente los ejecutivos de ventas y compras se relacionan con estilos de personas diferentes, es necesario aprender a comunicarse de manera adecuada con cada uno de ellos.

Comunicarse es intercambiar ideas entre personas. Para el representante de ventas es muy importante entender lo que quiere el comprador, y poder explicarle lo que queremos que él haga por nosotros.



4-V

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

El curso tiene como objetivo que los participantes analicen los procesos de negociación, revisando las características del comportamiento de un negociador exitoso, evaluando y desarrollando sus propias habilidades para cerrar tratos. Los participantes también obtendrán las mejores técnicas y habilidades necesarias para las ventas, estandarizando los criterios y aptitudes que deben de tener.



5-V

PRESENTACIONES COMERCIALES EFECTIVAS

Al final del curso el participante conocerá cómo realizar presentaciones comerciales más efectivas de sus productos y servicios, buscando resaltar las ventajas además de los beneficios de llegar a concretar la relación comercial.

6-V

MANEJO DE OBJECIONES

Por medio de una dinámica práctica y entretenida el participante conocerá los principios básicos del proceso de compra, indicios de compra, objeciones y planteamiento de alternativas. Aplicará los conceptos en ejercicios prácticos en el taller de trabajo. Comprenderá las actividades a desarrollar para impulsar las habilidades de negociación así como del manejo de objeciones.





7-V

TÉCNICAS DE MANEJO Y CIERRE DE VENTAS

Este curso rompe con muchos paradigmas convencionales de las ventas y permite a los participantes crear una técnica enfocada a la escucha, análisis y cuidado de su atención atrayendo de esta forma al cliente e impulsándolo a que el mismo cierre, debe tenerse la mente abierta para aplicarlo, pero vale totalmente la pena.

7-V

ES TU CLIENTE ¡ATIÉNDELO!

Aprender técnicas para atender efectivamente al cliente averiguando su necesidad, concentrándose en lo que desea y logrando su satisfacción, incluso cuando el cliente está enojado.




9-V

CÓMO MEDIR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE


Presentar al participante la importancia de la satisfacción y lealtad de los consumidores en la organización, así como las diferentes herramientas que hay en la medición de la satisfacción del cliente y un modelo de medición para la superación de las expectativas del cliente.





SGI CONSULTORES EMPRESARIALES

 Río Hondo No. 09 Col. Paseos de Churubusco, Alcaldía Iztapalapa, Ciudad de México, C.P. 09030

 (55) **2231.8516**
(55) **5649.6497**

 (55) **9191.6645**

 SGIConsultoresEmpresariales
 @SGIConsultores
 SGIConsultores

contacto@sgiconsultores.mx
www.sgiconsultores.com.mx





*“La mejor alternativa en Consultoría
y Capacitación empresarial”*