



**FORMACIÓN**<sup>®</sup>  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN



# CAPACITACIONES MÁS **SOLICITADAS**

PROGRAMAS Y TALLERES ONLINE



## ¿QUIÉNES SOMOS?

**Somos la primera franquicia de centros de capacitación con metodología propia y alcance regional.**

- En el Ecuador, somos la primera empresa de capacitación preparada para franquiciar nuestro modelo de negocio.
- FORMACIÓN<sup>®</sup> y la Metodología PAM son marcas registradas y nuestra misión principal es ayudar a que los alumnos multipliquen su productividad.
- Tenemos 23 territorios disponibles en Ecuador, 3 franquiciados y varios interesados en llevar nuestro modelo a ciudades como Bogotá, Lima, Santiago de Chile, Miami, Orlando, Nueva York, Washington D.C., Barcelona y Madrid.

**Creamos el único centro de formación que ofrece un plan de acción y seguimiento real diseñado a la medida de cada alumno.**

- Al finalizar cada taller/programa, cada alumno completará un plan de acción. Este plan de acción se hace sobre algún tip, táctica o estrategia que el profesor haya enseñado durante la capacitación. El profesor se asegura que el alumno lo complete bien y, una vez completado el plan de acción, continúa con el proceso de seguimiento.

**Contamos con los mejores docentes practitioner, certificados en la Metodología Productividad Alineada a Metas que garantiza duplicar tu desempeño en un tercio del tiempo.**

- Todos nuestros profesores están donde las pepas queman. Tienen el expertise que da el trabajar en el área y funciones en la que dictan sus clases más las credenciales en su hoja de vida que avalan su experiencia y conocimientos.

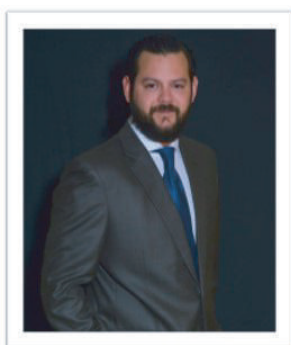
# CONOCE A NUESTROS FUNDADORES

## PABLO AROSEMENA MARRIOTT



- Descendiente de una familia de comerciantes con más 80 años haciendo negocios en el Ecuador.
- Presidente del gremio empresarial más antiguo del Ecuador y Presidente de la Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador.
- Reconocido como una de las 150 personas más influyentes de América Latina por la prestigiosa revista América Economía.
- Nombrado por el Foro Económico Mundial como Young Global Leader, reconocimiento mundial entregado a líderes menores de 40 años que están cambiando la política, la sociedad, la empresa, la educación y el mundo.
- Experto en desarrollo de franquicias de servicios.
- Presidente del Directorio de **FORMACIÓN**<sup>®</sup>.

## GERMÁN LYNCH NAVARRO



- Licenciado, Máster y Doctor (c) en Educación, especializado en Asesoramiento Educativo Familiar.
- Director de una consultora especializada en capacitación a adolescentes, padres y profesores. Gerente de una agencia dedicada al servicio de publicidad digital. Gerente General de una empresa especializada en maximizar la rentabilidad de bienes raíces.
- Dirigió IDEPRO, la escuela de negocios de la Cámara de Comercio de Guayaquil, llevándola a alcanzar números históricos en personas capacitadas, cursos dictados, profesores reclutados y alta rentabilidad. Actualmente, es asesor externo en eventos premium de la CCG.
- Experto en desarrollo de planes de capacitación.
- Gerente General y Coordinador Académico de **FORMACIÓN**<sup>®</sup>.

---

# LA METODOLOGÍA EN 5 PASOS

## **CONOCIMIENTO:**

El profesor comparte sus conocimientos con ejemplos concretos, prácticos y reales. Esto permite que los alumnos aprendan más rápido y, sobre todo, alineados a los objetivos y contenido del taller.

## **REFLEXIÓN/APLICACIÓN:**

El profesor tiene la responsabilidad de lograr que cada alumno reflexione sobre lo aprendido, que identifique como puede aplicarse en su vida profesional y/o personal. Hará que cada alumno comparta lo que hace. Conducirá su clase de manera que todos puedan participar demostrando como sirve lo aprendido en su día a día.

## **TIPS:**

El profesor, a lo largo del curso, dará tips memorables, a manera de slogan. Contendrán las ideas más relevantes.

## **PLAN DE ACCIÓN:**

El profesor asistirá a los alumnos para que diseñen su propio plan de acción. Los guiará en el proceso de definir un objetivo, reconocer los compromisos y establecer indicadores de corto (7 días), mediano (15 días) y largo plazo (30 días) para medir los resultados de su incremento en productividad.

## **SEGUIMIENTO:**

El equipo académico de FORMACCIÓN<sup>®</sup> hará un seguimiento a los 30 días para comprobar que los alumnos estén cumpliendo con sus indicadores. Este contacto se lo hace hasta 48 horas después de terminar el curso y 30 días después. Los alumnos recibirán un correo electrónico y un mensaje vía WhatsApp con indicaciones para el seguimiento.

# ASÍ SE VE UN PLAN DE ACCIÓN BIEN HECHO

## PLAN DE ACCIÓN



### ¿CUÁL ES EL OBJETIVO QUE QUIERES ALCANZAR?

Duplicar mis ventas en los próximos 3 meses incrementando mi cartera de clientes

### ¿QUÉ VAS HACER PARA CONSEGUIRLO?

- Identificar mis clientes pareto analizando mi base de clientes más rentables de los últimos 5 años.
- Encontrar el mínimo común determinador de mis mejores clientes y armar 3 propuestas para ellos.
- Agendar 5 citas semanales por las próximas 10 semanas con prospectos similares a mis mejores clientes.

## INDICADORES

### ¿Cómo te vas a medir?

<b>7 DÍAS - Fecha:</b> <u>07-01-2020</u>	<u>Debo haber filtrado todas mis bases de los últimos 5 años para encontrar el top 10 de mejores clientes.</u>
<b>15 DÍAS - Fecha:</b> <u>15-01-2020</u>	<u>Debo tener listas las 3 propuestas, haber armado una base de 50 prospectos y empezado a generar las citas.</u>
<b>30 DÍAS - Fecha:</b> <u>30-01-2020</u>	<u>Debo haber concretado 10 citas y cerrado al menos 2 clientes nuevos.</u>

Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa y por escrito por parte de FORMACIÓN S.A



# PROGRAMAS Y TALLERES ONLINE

# VENTAS, MARKETING Y SERVICIO AL CLIENTE

## LIDERANDO VENTAS

**Duración: 6 horas**

### Motivación para líderes de equipos comerciales

Desarrolla las habilidades necesarias para dirigir, evaluar y fortalecer las competencias comerciales de un equipo de ventas. Dirigida a jefes o futuros líderes de ventas con poca experiencia gerencial.

## SERVICIO EXCEPCIONAL PARA CLIENTES EXIGENTES

**Duración: 3 horas**

### ¿Cómo tratar con clientes difíciles?

Identifica actitudes en clientes difíciles para posicionarse ante ellos, diagnosticando efectivamente sus necesidades y estableciendo un plan de acción personalizado para cada caso. Dirigido a profesionales en contacto permanente con consumidores por vía telefónica, mail, virtual o presencial.

## VENTAS DIGITALES 1.0

**Duración: 6 horas**

### ¿Cómo vender en redes sociales?

Incrementa las ventas optimizando la inversión de la pauta publicitaria en redes sociales. Dirigido a emprendedores y profesionales interesados en mejorar la rentabilidad y el ROI de la publicidad en medios digitales.

## SALES BOOTCAMP

**Duración: 15 horas**

### Escuela de Ventas

Aprende ventas de principio a fin, con un enfoque práctico, lleno de técnicas y herramientas comerciales actualizadas. Dirigido a profesionales sin formación previa (o con mínima capacitación y/o experiencia) en el área comercial de empresas privadas.

## PROSPECCIÓN COMERCIAL 1.0

**Duración: 3 horas**

### ¿Cómo captar nuevos clientes?

Diseña e implementa planes eficientes y eficaces para captar clientes potenciales. Dirigido a ejecutivos comerciales con poca o nula experiencia y que estén interesados en aprender técnicas básicas que les permitan incrementar los cierres.

## ESCUELA DE SERVICIO AL CLIENTE

**Duración: 15 horas**

### Entrenamiento intensivo en técnicas y habilidades del manejo de clientes

Aprende técnicas modernas para un proceso de atención al cliente eficiente. Dirigido a profesionales, indistinto de su cargo, función o nivel jerárquico. Esto es clave, pues el enfoque de la escuela es para mejorar no tan solo la atención al cliente externo, sino también a nuestro cliente más importante: el interno.

**TEAM BUILDING 1.0****Duración: 3 horas****Construcción de Equipos de Alta Productividad**

Identifica las fortalezas y debilidades de un equipo, aprende herramientas para una cohesión potente y descubre áreas de mejora para tener un equipo de alta productividad. Dirigido a profesionales con grandes metas, que quieran marcar la diferencia.

**¿CÓMO VENDER SERVICIOS?****Duración: 6 horas****Habilidades de mercadeo y ventas para empresas de servicio**

Diferencia el marketing de servicios del de productos, aprendiendo a construir una estrategia coherente e integrada de diseño, producción, venta y prestación del servicio. Dirigido a profesionales de áreas comercial y de atención al cliente de empresas de servicios. También, aplica para profesionales de las áreas de servicio técnico y soporte al cliente de empresas que vendan productos pero que incorporen servicios añadidos.

**MARKETING DIGITAL 1.0****Duración: 6 horas****Manejo eficiente de redes sociales y desarrollo de marketing de contenidos**

Desarrolla las competencias necesarias para generar estrategias de comunicación y difusión a través de las redes sociales, creando y administrando contenidos que generen valor para el usuario ecuatoriano. Dirigido a emprendedores y profesionales de la implementación de estrategias comerciales en redes sociales.

**MKT ONLINE AVANT-GARDE****Duración: 9 horas****Marketing Digital y Publicidad Online**

Desarrolla habilidades para la integración de las herramientas digitales en la planeación y ejecución de estrategias de mercadeo y publicidad online. Dirigido a profesionales con la necesidad de incrementar sus habilidades en la implementación de estrategias comerciales en medios digitales para obtener un ROI potente.

**PROGRAMA DE MARKETING DIGITAL****Duración: 15 horas****Conviértete en experto en la aplicación de estrategias comerciales en medios digitales**

Aprende a aplicar metodologías y herramientas para el manejo de marcas y la difusión de contenidos en Internet. Dirigido a profesionales con interés en profundizar técnicas de marketing digital y redes sociales.

**SERVICIO AL CLIENTE DE PRIMERA****Duración: 6 horas****Excelencia en el trato con clientes y solución efectiva de inconformidades**

Crea experiencias que construyan una estrategia que permitan alinear tácticas que lleven a tu empresa hacia la excelencia en el servicio al cliente. Dirigido a profesionales en contacto permanente con prospectos y clientes, especialmente aquellos que tienen el primer contacto, os que están encargados del cierre de la venta o quienes deben atender quejas y reclamos.



## EMPRENDIENDO COMO COMMUNITY MANAGER

**Duración: 15 horas**

### Taller de Formación de Community Managers

Fórmate como experto digital y genera ingresos para ti aprendiendo a diseñar estrategias y tácticas publicitarias/marketeras en redes sociales con la finalidad de generar branding o incrementar las ventas de empresas de productos o servicios. Dirigido a personas interesadas en conocer el manejo adecuado de las redes sociales para aplicarlo en su negocio o convertirse en un Community Manager free-lance y ganar dinero en su tiempo libre.

## NEGOCIACIÓN 1.0

**Duración: 6 horas**

### Taller de Negociación Efectiva

Cierra negociaciones efectivas desarrollando habilidades básicas para relaciones comerciales de largo plazo. Dirigido a profesionales del área comercial y de compras interesados en aprender y mejorar sus habilidades para lograr negociaciones exitosas.

## LAS 3P DE LAS VENTAS

**Duración: 6 horas**

### Planeación, proyección y prospección en ventas

Construye un proceso técnico de ventas con herramientas y tips que te llevarán a diseñar un plan estratégico comercial. Dirigido a ejecutivos de ventas, con poca o nula experiencia, interesados en aprender a diseñar un proceso técnico que les permitan incrementar su productividad comercial.

## NEGOCIANDO RESULTADOS

**Duración: 6 horas**

### Técnicas de negociación basadas en el cumplimiento de objetivos

Desarrolla destrezas de negociación para la generación de resultados efectivos y eficientes a favor de las empresas en las que colaboras. Dirigido a profesionales, con la responsabilidad de negociar con clientes, proveedores y aliados estratégicos.

## CUSTOMER XP CON LIDERAZGO

**Duración: 6 horas**

### Taller de desarrollo de habilidades de liderazgo para un servicio al cliente excepcional

Lidera equipos de trabajo (sin necesidad de tener un cargo jerárquico) para brindar un servicio al cliente excepcional que redunden en más y mejores ventas. Dirigido a profesionales (indistinto de su cargo, función o nivel jerárquico) cuya misión sea mejorar la experiencia de sus clientes creando sinergia entre equipos de trabajos

## VENTAS 1.0

**Duración: 6 horas**

### Taller de Habilidades Comerciales Básicas

Aprende las habilidades comerciales básicas para vender más y mejor. Dirigido a profesionales que nula o poca experiencia en ventas.

# RECURSOS HUMANOS

## HUMAN RESOURCES 1.0

**Duración: 6 horas**

### Dirección estratégica de los recursos humanos

Obtén los conocimientos necesarios para liderar eficientemente al talento humano de tu empresa contribuyendo con todas tus fortalezas al desarrollo de la organización. Dirigido a profesionales que trabajen o gestionen el área de talento humano de una empresa pequeña.

## RETROALIMENTACIÓN PARA DIRECTIVOS

**Duración: 3 horas**

### Evaluación y mejora de directivos a través del feedback 360º

Mejorar el nivel de liderazgos de los directivos de tu empresa identificando sus fortalezas y debilidades para explotar al máximo su desempeño. Dirigido a propietarios, mandos medios y profesionales interesados en incorporar un nuevo estilo de liderazgo para mejorar el desempeño de sus directivos.

## LA LEY ES LA LEY

**Duración: 6 horas**

### Taller de Actualización Derecho Laboral

Aprende los aspectos más importantes de la legislación laboral ecuatoriana, profundizando en aquellas situaciones especiales y conflictivas que se generan comúnmente identificando tácticas para evitarlas y prevenirlas. Dirigido a todo profesional (especialmente directivos) con conocimientos básicos de la legislación laboral ecuatoriana (sector privado).

# OPERACIONES, COMPRAS Y LOGÍSTICA

## OPERACIÓN BAJO CONTROL

**Duración: 6 horas**

### Habilidades y herramientas para el control y seguimiento de equipos operativos

Planifica tus procesos operativos clave estableciendo parámetros de medición y analizando el desempeño de tus colaboradores usando indicadores eficientes. Dirigido a profesionales a cargo de las operaciones que generen el producto o servicio que la organización ofrezca a los clientes, interesados en el desarrollo de su liderazgo personal, apoyándose en la dirección de equipos de alta productividad.

## NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

**Duración: 9 horas**

### Gestión estratégica de compras y técnicas de negociación con proveedores

Aprende a gestionar eficientemente el proceso de compras, desde la selección de proveedores a la evaluación de beneficios y volúmenes de compras. Dirigido a profesionales, que trabajen en el sector privado, a cargo de las compras y de la contratación de proveedores.

## PROGRAMA DE GESTIÓN LOGÍSTICA INTEGRAL

**Duración: 15 horas**

### Herramientas y criterios logísticos para una cadena de abastecimiento óptima

Fortalece los conocimientos de quienes colaboran en las distintas áreas logísticas de una organización brindándoles herramientas y conocimientos que permitan la inserción eficaz de los conceptos y criterios logísticos dentro de la cadena de abastecimiento en una empresa. Dirigido a auxiliares de logística, analistas, emprendedores, gerentes de pequeñas empresas y todo profesional interesado en la temática del programa.

**BODEGAS E INVENTARIOS 1.0****Duración: 6 horas****Taller de buenas prácticas de almacenamiento, control y clasificación de inventarios**

Aprende las mejores prácticas para un control adecuado del inventario y manejo de bodegas. Dirigido a colaboradores o líderes de almacenes, bodegas y demás profesionales relacionados con la cadena logística de empresas que manejen inventarios físicos y/o bodegas.

**MÁS POR MENOS****Duración: 3 horas****Técnicas para optimizar la gestión de compras**

Completa tu formación como comprador experto con una metodología que te ayudará a identificar las necesidades de tu empresa y la evolución de las compras. Dirigido a profesionales que se dedican o requieren aprender sobre la contratación y adquisición de productos o servicios alineados a la reducción de costos de la empresa.

# INFORMÁTICA

**EXCEL 1.0****Duración: 6 horas****Taller de Excel Básico**

Aprende esta herramienta ofimática desde cero. Dirigido a todo profesional, indistinto de su cargo o profesión, interesado en aprender a manejar la herramienta.

**EXCEL 2.0****Duración: 15 horas****Taller de Excel Intermedio y Avanzado**

Aprende a sacarle el jugo desde un nivel intermedio hasta avanzado. Dirigido a todo profesional, indistinto de su cargo o profesión, interesado en aprender a manejar la herramienta hasta llegar a un nivel avanzado pero que tengan conocimientos básicos.

**TALLER DE TABLAS DINÁMICAS****Duración: 6 horas****Diseña, edita y usa tablas dinámicas en Excel como un experto**

Domina Excel para generar tablas y gráficos dinámicos de alta calidad. Dirigido a profesionales con nivel avanzado de conocimientos en Excel, indistinto de su cargo o profesión, interesados en aprender a diseñar, editar y usar tablas dinámicas.

**BUSINESS INTELLIGENCE 1.0****Duración: 12 horas****Taller de Inteligencia de Negocios con Excel**

Domina Excel para generar tablas y gráficos dinámicos de alta calidad. Dirigido a profesionales con nivel avanzado de conocimientos en Excel, indistinto de su cargo o profesión, interesados en aprender a diseñar, editar y usar tablas dinámicas.

# FINANZAS, CONTABILIDAD, COBRANZAS Y TRIBUTACIÓN

## FINANZAS BÁSICAS PARA DECISIONES POTENTES

**Duración: 9 horas**

### **Análisis financiero básico para la toma de decisiones**

Aprende a analizar los estados financieros para tomar decisiones eficientes respecto a los resultados esperados de la empresa. Dirigido a propietarios de negocios, emprendedores, gerentes, directivos y profesionales interesados en la temática.

## CONTABILIDAD PARA NO CONTABLES

**Duración: 9 horas**

### **Introducción a la contabilidad para profesionales**

Aprende sobre contabilidad básica empresarial. Dirigido a cualquier profesional interesado en entender información contable esencial.

## FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

**Duración: 9 horas**

### **Introducción a las finanzas para profesionales**

Aprende sobre finanzas básicas, entiendo como influyen en las decisiones y futuro de una empresa. Dirigido a profesionales que, sin tener una formación financiera previa, quieran aprender nuevos conceptos para incrementar su productividad profesional.

## ACCOUNTING BOOTCAMP

**Duración: 24 horas**

### **Programa de Formación en Contabilidad**

Adquiere habilidades para estructurar estados financieros con base a las NIIF, fortaleciendo tu capacidad de análisis para lograr determinar la posición financiera de la empresa y la fiabilidad de su presentación. Dirigido a auxiliares contables, analistas de créditos, emprendedores, supervisores contables, contadores con experiencia inicial, gerentes de pequeñas empresas y todo profesional interesado en la temática del programa.

## EXPERTO EN TRIBUTACIÓN

**Duración: 18 horas**

### **Programa de Actualización Tributaria**

Aprende los fundamentos de la tributación en el Ecuador adquiriendo la capacidad para diseñar estrategias tributarias que permitan ahorros importantes sin incumplir normas, leyes ni reglamentos. Dirigido a profesionales que laboren en áreas financiera, contable y administrativa y que estén interesados en recibir conocimientos actualizados sobre los aspectos tributarios más importantes.

## LIBÉRATE DE LAS DEUDAS

**Duración: 3 horas**

### **Taller de Finanzas Personales**

Diagnostica tu situación financiera, desarrolla tu capacidad de tomar mejores decisiones relacionadas a tu estilo de vida, prioridades y manejo del dinero e identifica los hábitos o conductas que impiden que tu situación económica mejore. Dirigido a personas, independiente de su estado civil o nivel socioeconómico, que estén interesadas en mejorar el manejo y administración de sus finanzas personales. Recomendamos hacerlo en pareja.

## **PROGRAMA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS**

**Duración: 15 horas**

### **Herramientas, técnicas y tips para el manejo eficiente de créditos y cobranzas**

Aprende técnicas de evaluación de riesgos en créditos, minimizando el incremento de cartera vencida. Dirigido a profesionales y ejecutivos del área de cobranzas y crédito, interesados por mejorar su efectividad en las cobranzas y reducir eficientemente la cartera vencida.

## **DE INCOBRABLES A CLIENTES AGRADECIDOS**

**Duración: 6 horas**

### **Estrategias para la recuperación de cartera**

Aprende herramientas y tácticas para un proceso eficiente de cobranzas que permita recuperar clientes y que se sientan apoyados por nuestra gestión. Dirigido a profesionales responsables de dirigir o ejecutar actividades de cobranzas.

Y MUCHAS MÁS  
SON + 100 CAPACITACIONES  
DISPONIBLES



**FORMACCIÓN**<sup>®</sup>  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

---

[www.formaccion.ec](http://www.formaccion.ec)