



**FORMACIÓN**  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

**CIUDAD DEL SOL**

# **PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023**

**CAPACITACIONES PRESENCIALES & ONLINE**



## Única franquicia ecuatoriana de centros de capacitación con metodología propia y alcance regional.

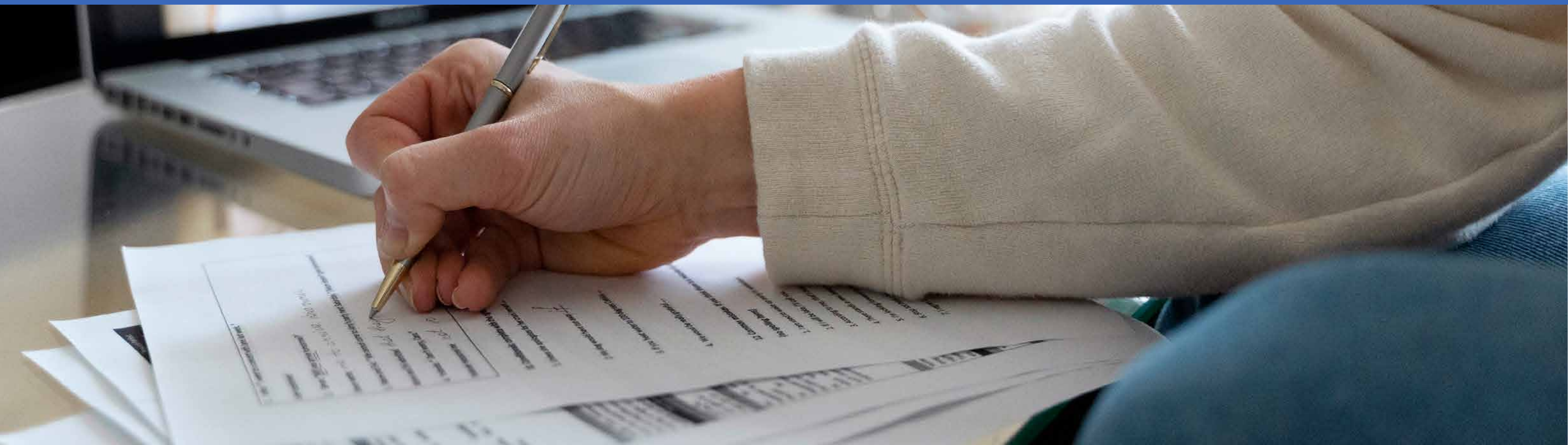
- En el Ecuador, somos el primer y único centro de capacitación preparado para franquiciar nuestro modelo de negocio.
- **FORMACIÓN®** y la **Metodología Productividad Alineada a Metas®**, también conocida como **Metodología PAM®** son marcas registradas y fueron diseñadas luego de perfeccionarla capacitando por +20 años a +20 mil personas.
- Actualmente somos 9 franquiciados de territorio en Ecuador, 15 microfranquiciados online y varios profesionales replicando nuestro modelo de franquicias para llevarlos a ciudades como Bogotá, Lima, Santiago de Chile, Caracas, Miami, Orlando, Nueva York, Washington D.C., Barcelona, Murcia y Madrid.

## Creamos el único centro de formación que ofrece el diseño de un proyecto final de aprobación con un plan de acción y seguimiento real diseñado a la medida de cada alumno.

- Nuestra misión principal es ayudar a que los alumnos multipliquen su productividad y lo hacemos con un plan de acción diseñado a la medida de cada alumno.
- Al finalizar cada taller/programa, nuestros alumnos completan un plan de acción con el apoyo y guía de su profesor (teacher-practitioner). **El plan de acción es el proyecto final de aprobación del curso.**
- Los seguimientos propuestos en los indicadores diseñados por el alumno y validados por el teacher-practitioner sirven para validar la aplicación real de los conocimientos aprendidos durante nuestras capacitaciones.

## Contamos con los mejores teacher-practitioner certificados en la Metodología PAM®.

- Un teacher-practitioner es un profesional que sabe explicar algo difícil de una manera fácil y que, además, está donde las pepas queman.
- Nuestros teacher-practitioner 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.
- Antes de formar parte del staff de teacher-practitioners, pasan por un proceso de validación exigente donde además de prepararlos para explotar todo su potencial docente, son certificados en la **Metodología Productividad Alineada a Metas®**.



## 1. CONOCIMIENTO:

El teacher-practitioner 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.

## 2. REFLEXIÓN/APLICACIÓN:

El teacher-practitioner 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.

## 3. TIPS:

El teacher-practitioner, a lo largo del curso, dará tips memorables, a manera de slogan. Contendrán las ideas más relevantes y que agreguen valor a los alumnos.

## 4. PLAN DE ACCIÓN:

El teacher-practitioner 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 y 21 días) y largo plazo (30 días) para medir los resultados de su incremento en productividad. **El plan de acción es el proyecto final de aprobación del curso.**

## 5. RESULTADOS:

Para ayudar a comprobar y validar que nuestros alumnos puedan aplicar los aprendizajes en sus puestos de trabajo, nuestra metodología hace que diseñen un plan de acción con indicadores y seguimientos sugeridos de 7, 15, 21 y 30 días. Esta mediación la hacen ellos mismos o bien pueden buscar ayuda de colegas para garantizar su cumplimiento. En **FORMACIÓN®** estamos prestos en asistirlos durante este proceso si fuera necesario.

## 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?

1. Identificar mis clientes pareto analizando mi base de clientes más rentables de los últimos 5 años.
2. Encontrar el mínimo común determinador de mis mejores clientes y armar 3 propuestas para ellos.
3. 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>07-01-2023</u>	Debo haber filtrado todas mis bases de los últimos 5 años para encontrar el top 10 de mejores clientes.
<b>15 DÍAS - Fecha:</b>	<u>15-01-2023</u>	Debo tener listas las 3 propuestas, haber armado una base de 50 prospectos y empezado a generar las citas.
<b>21 DÍAS - Fecha:</b>	<u>21-01-2023</u>	Debo validar los resultados de las propuestas, identificando fortalezas y eliminando debilidades.
<b>30 DÍAS - Fecha:</b>	<u>30-01-2023</u>	Debo haber concretado 10 citas y cerrado al menos 2 clientes nuevos.

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

**2019**



**2020**



**2021**



**2022**





Felicitaciones a FORMACIÓN® y su equipo por sus capacitaciones. Nos ayudan con herramientas, consejos y guías prácticas para implementar inmediatamente en nuestros puestos de trabajo, para tener una mejor perspectiva de nuestras metas y ser más eficientes.

Arie Shalev Abramowicz  
Director Comercial PROVICA Cia. Ltda Seguridad y Vigilancia

Los tips, experiencias y consejos recibidos en los talleres lograron aumentar mi motivación para hacer crecer mis emprendimientos.

Juan Miguel Intriago  
Gerente Comercial de Inmeconsa

Los talleres de FORMACIÓN® han tenido un impacto muy importante y positivo en mi crecimiento personal y profesional, lo cual me ha permitido fortalecer mi liderazgo y mejorar la productividad de mi equipo de trabajo.

Pedro Valenzuela Jaramillo  
Contador General INVERNEG

Los talleres diseñados con la Metodología PAM® son pilares fundamentales que nos permiten innovar, transformar y potenciar nuestras capacidades.

Jorge Calderón Salazar  
Rector del Instituto Superior Tecnológico ARGOS

La metodología de trabajo de FORMACIÓN® no son una clase más: es un acompañamiento con experiencia en desarrollo y crecimiento exponencial que vale la pena recibir, difundir y compartir.

Pedro Valenzuela Jaramillo  
Contador General INVERNEG

Los talleres diseñados con la metodología creada por Pablo Arosemena y Germán Lynch son idóneos para la dura tarea de ordenar prioridades, concretar metas y trazar rutas, lo que ha probado ser un catalizador tan bueno como prometido, para el trabajo con el personal a mi cargo."

Marco Angelo Ottati Salcedo  
Notario 55 del Cantón Guayaquil

Los talleres de FORMACIÓN® tienen herramientas concretas y metodología práctica que aplico en mi vida personal y laboral, por eso los recomiendo cada vez que tengo la oportunidad.

Roberto Intriago  
Abogado

Mantenernos actualizados en un mundo lleno de cambios es el desafío y obligación de todos los profesionales para seguir estando a la vanguardia y estar vigentes, FORMACION es uno de mis principales aliados a la hora de seguirme actualizando y capacitando para ofrecerle lo mejor a nuestros clientes.

María Amada Ferretti  
CEO de FS Agency

*Han sido una influencia positiva en mi vida profesional y personal. En los talleres adquieres nuevos y valiosos métodos para ser aplicados especialmente en tu vida profesional, lo cual redundará en beneficio de tu salud, productividad, ingresos y alcanzar metas a corto, mediano y largo plazo.*

*Cecilia Rodríguez*  
Gerente General de DCR Representaciones Turísticas

*La capacitación recibida fue muy enriquecedora, pues a la vez que refresqué conceptos, también nos trajo la oportunidad de revisar donde estamos presentando debilidades para reforzarlas... recomendamos el contenido de la conferencia, muy dinámica, didáctica e innovadora. Es lo que se necesita para estos tiempos modernos.*

*Juan Carlos Baquerizo*  
Gerente de Operaciones de una naviera

*Recomiendo ampliamente los talleres y metodología creada por Pablo Arosemena y Germán Lynch, pues su maestría, sapiencia y pragmatismo hace posible que los alumnos aumenten su efectividad y eficiencia en distintos campos.*

*Roboam Gaviláñez Batallas*  
Gerente General MATMASA

*Gracias a los talleres diseñados con la Metodología Productividad Alineada a Metas® hoy manejo mi vida por prioridades, al igual que mis proyectos. Tengo la confianza de saber cómo enfrentar los retos que se me presenten.*

*Janeth Muzzio Arguello*  
Gerente General AKASA Designs and Projects

*El taller superó todas nuestras expectativas y ayudó a que nuestra fuerza de ventas valore y visualice las oportunidades que un cliente significa, lo cual genera mejoras en la atención y el servicio, con resultados que se tradujeron en incremento de ventas.*

*Arturo Mercado*  
Director Comercial de empresa de consumo masivo

*Excelente nivel académico, buenas capacitaciones y sobre todo práctico. Una de las cosas que más valoramos de FORMACIÓN® es la calidad de sus instructores, conjugan la teoría y la práctica muy bien además que nos demuestran lo que se necesita para incrementar la productividad de mi empresa con ejemplos concretos y aplicables a mi empresa.*

*Paola López*  
Directora Creativa de Agencia de publicidad digital

*La escuela de ventas de FORMACIÓN® fue espectacular. El profesor la realiza de manera vivencial, usando ejemplos prácticos vinculados a los aspectos básicos que aplicar para tener éxito en las ventas a pesar de estar enfrentando una época poco favorable. Además, se hizo hincapié en la importancia de la automotivación para alcanzar los objetivos deseados. Nuestro equipo salió energizado de la charla, con ganas de seguir realizando un trabajo excepcional en el punto de venta y entregando una atención personalizada a cada uno de nuestros clientes.*

*Juan Miguel Intriago*  
Gerente Comercial de Inmeconsa





**FORMACIÓN**  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

**CIUDAD DEL SOL**

# **PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023**

**CAPACITACIONES PRESENCIALES & ONLINE**

# MAYO

## ¿CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES?

Taller intensivo para aprender a prospectar clientes altamente rentables

 Martes 16 y miércoles 17 de mayo  19h00 a 21h00  4 horas



Presencial

## EXCEL INTERMEDIO Y AVANZADO

Macros, tablas dinámicas especiales y funciones clave que harán tu trabajo mucho más fácil

 Lunes 22 al jueves 25 de mayo  19h00 a 21h30  10 horas



Presencial

## MANAGEMENT SKILLS WORKSHOP

Taller de Habilidades Gerenciales Básicas

 Lunes 22 al miércoles 24 de mayo  18h00 a 21h00  9 horas



Online

## COMO LIDERAR JEFES EXIGENTES SIN MORIR EN EL INTENTO

Taller para el desarrollo de habilidades para manejar jefes complicados

 Sábado 27 de mayo  09h00 a 13h00  4 horas



Presencial

# JUNIO

## **SISTEMAS DE COMPENSACIONES Y CURVA SALARIAL**

Técnicas para desarrollar las compensaciones y curva salarial

 Miércoles 14 al viernes 16 de junio  18h00 a 21h00  9 horas



Online

## **¿CÓMO SEGMENTAR A TU MERCADO Y TUS CLIENTES?**

Encuentra tu audiencia perfecta y conviértela en clientes

 Lunes 19 al miércoles 21 de junio  19h00 a 22h00  10 horas



Presencial

## **SERVICIO EXCEPCIONAL PARA CLIENTES EXIGENTES**

¿Cómo tratar con clientes difíciles?

 Sábado 24 de junio  09h00 a 13h00  4 horas



Presencial

## **DIME CÓMO ESCRIBES...**

Taller de ortografía y redacción para profesionales

 Lunes 26 al jueves 29 de junio  19h00 a 21h30  10 horas



Presencial

# JULIO

## **BUSINESS ENGLISH**

Técnicas y habilidades para una comunicación fluida (en inglés) en reuniones y presentaciones

 Sábado 15 y sábado 22 de julio  09h00 a 13h00  8 horas



Presencial

## **SERVICIO AL CLIENTE PARA EMPRENDIMIENTOS GASTRONÓMICOS**

Tips para mejorar la atención y fidelizar comensales

 Lunes 17 y martes 18 de julio  18h00 a 20h00  4 horas



Presencial

## **DEFINE A TU BUYER PERSONA**

Cómo poner al cliente en el centro de la estrategia de negocio

 Martes 25 al jueves 27 de julio  18h00 a 21h00  9 horas



Online

## **LIDERAZGO PARA MANDOS MEDIOS**

Técnicas de influencia y liderazgo inteligente

 Jueves 27 y viernes 28 de julio  18h30 a 21h30  6 horas



Presencial

# AGOSTO

## ¿CÓMO PIENSAN TUS CLIENTES?

Taller de introducción a psicología del consumidor

 Lunes 14 de agosto  18h00 a 21h00  3 horas



Online

## NETWORKING PROFESIONAL

Estrategias, tácticas y herramientas que te ayudarán a expandir y mantener una buena red de contactos

 Sábado 19 de agosto  09h00 a 12h00  3 horas



Presencial

## CONSTRUYE TU COMUNIDAD ONLINE

Taller de formación de community managers al interior de tu negocio

 Martes 22 al viernes 25 de agosto  18h30 a 21h30  12 horas



Presencial

## ¿CÓMO VENDER SERVICIOS?

Habilidades de mercadeo y ventas para empresas de servicio

 Martes 29 y miércoles 30 de agosto  18h30 a 21h30  6 horas



Presencial

# SEPTIEMBRE

## HERRAMIENTAS FINANCIERAS EFECTIVAS ANTE UNA CRISIS

¿Cómo obtener el mayor rendimiento de tu flujo en tu negocio?

 Sábado 16 de septiembre  09h00 a 12h00  3 horas



Presencial

## VENTAS DIGITALES 1.0

¿Cómo vender en redes sociales?

 Lunes 18 al miércoles 20 de septiembre  19h00 a 21h00  6 horas



Presencial

## TÉCNICAS DE PNL PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

Taller de habilidades comerciales con técnicas de programación neurolingüística

 Lunes 25 al miércoles 27 de septiembre  18h00 a 21h00  9 horas



Presencial

## REDACCION ASERTIVA Y EFICAZ

Identifica los rasgos de la personalidad para una eficaz selección de personal

 Sábado 30 de septiembre  09h00 a 12h00  3 horas



Online

# OCTUBRE

## TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Resuelve los problemas más comunes entre tu empresa y tu mercado mientras fortaleces tu estrategia comercial

 Martes 10 y miércoles 11 de octubre  18h00 a 21h00  6 horas



Online

## PRESENTACIONES EFICACES

Realiza presentaciones de alto impacto

 Sábado 14 de octubre  09h00 a 12h00  3 horas



Presencial

## WHATSAPP BUSINESS: UN ALIADO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

Automatiza la interacción y la relación con tus clientes



 Lunes 23 y martes 24 de octubre  18h30 a 21h30  6 horas



Presencial

## SALES BOOTCAMP

Escuela de ventas

 Jueves 26, viernes 27 y  
sábado 28 de octubre  18h30 a 21h30  
09h00 a 13h00  10 horas



Presencial



**FORMACIÓN**  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

**CIUDAD DEL SOL**



[formacion.ciudadelsol](https://www.instagram.com/formacion.ciudadelsol)



[formacion.ciudadelsol](https://www.facebook.com/formacion.ciudadelsol)



[@formacion\\_ec](https://twitter.com/formacion_ec)



[@formacion](https://www.linkedin.com/company/formacion)



[@formacion](https://www.tiktok.com/@formacion)

---

 0994931821

[www.formacion.ec/ciudadelsol](http://www.formacion.ec/ciudadelsol) | [ciudadelsol@formacion.ec](mailto:ciudadelsol@formacion.ec)