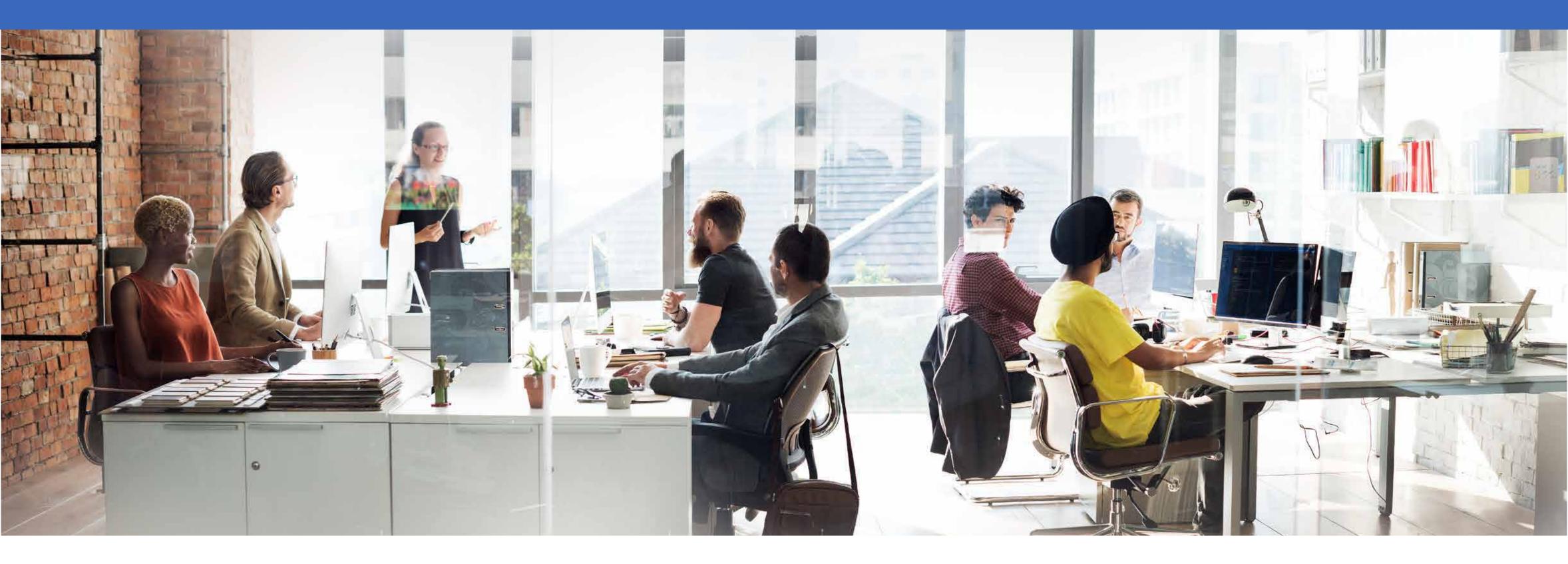


# PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023

CAPACITACIONES PRESENCIALES & ONLINE



# ¿QUIÉNES SOMOS?



# 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.
- FORMACCIÓN® 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.

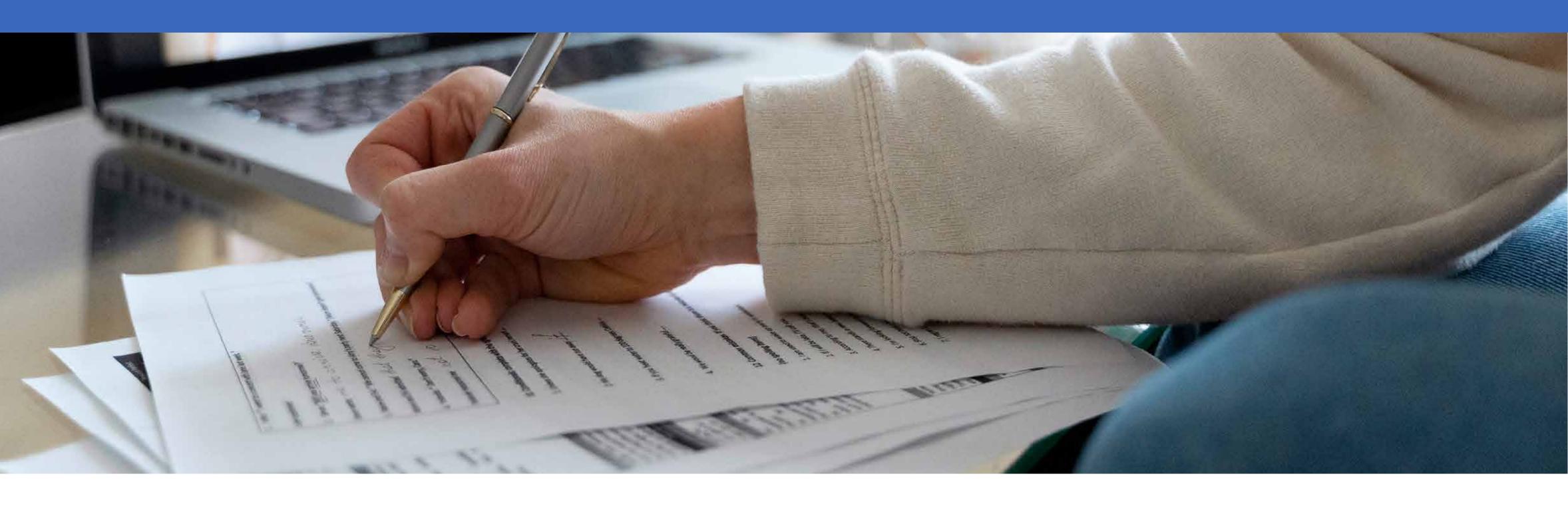
Creamos el único centro de formación que ofrece el diseño de un proyecto final de aprobación con un plan de acción y seguimiento real diseñado a la medida de cada alumno.

- 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 expertisse 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**<sup>®</sup>.

# LA METODOLOGÍA EN 5 PASOS



### 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 **FORMACCIÓN**® estamos prestos en asistirlos durante este proceso si fuera necesario.





# 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?

- 1. <u>Identificar mis clientes pareto analizando mi base de clientes más rentables de los últimos 5 años.</u>
- 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?

/ DIAS - Fecha:	0/-01-2023	Debo haber filtrado todas mis bases de los ultimos 5 anos para encontar el top 10 de mejores clientes.
15 DÍAS - Fecha:	15-01-2023	Debo tener listas las 3 propuestas, haber armado una base de 50 prospectos y empezado a generar las citas.
21 DÍAS - Fecha:	21-01-2023	Debo validar los resultados de las propuestas, identificando fortalezas y eliminando debilidades.
30 DÍAS - Fecha:	30-01-2023	Debo haber concretado 10 citas y cerrado al menos 2 clientes nuevos.

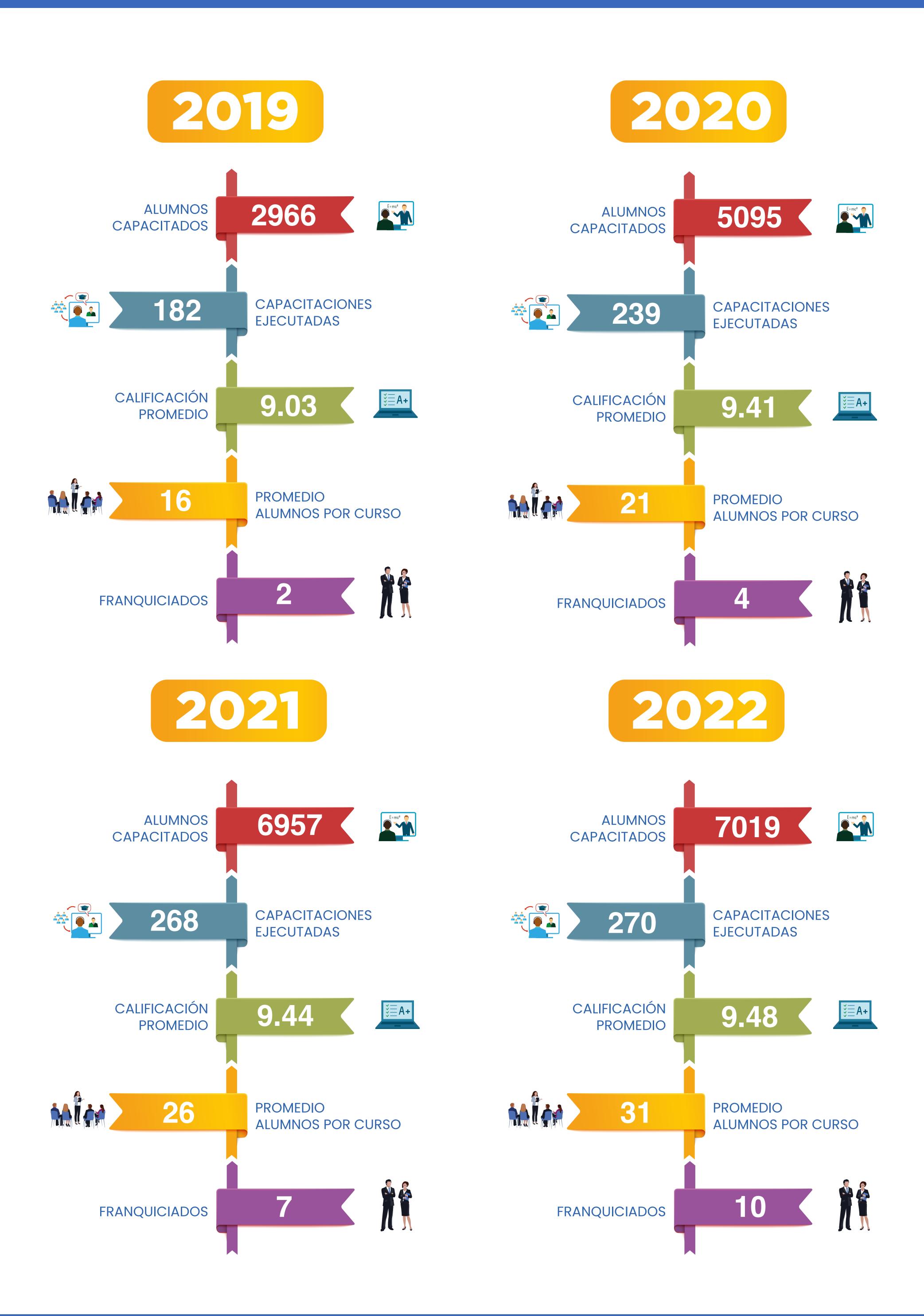
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

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





# NUESTROS NÚMEROS





# ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES











































































































































































































# TESTIMONIALES

Felicitaciones a FORMACCIÓN® 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 FORMACCIÓN® 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 FORMACCIÓN® 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 FORMACCIÓN® 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, FORMACCION 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 redunda en beneficio de tu salud, productividad, ingresos y alcanzar metas a corto, mediano y largo plazo.

Gerente General de DCR Representaciones Turísticas

La capacitación recibida fue muy enriquecedora, pues a la vez que refrescó 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 Gavilánez 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 FORMACCIÓN® 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 FORMACCIÓN® 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 enfrontando una época poco favorable. Además, se hizo hincapié en la importancia de la automotivación para 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



# PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023

CAPACITACIONES PRESENCIALES & ONLINE





# JUNIO

# TRIBUTACIÓN Y OBLIGACIONES LABORALES

Programa de Actualización

Lunes 5 al viernes 9 de junio



(24) 15 horas



### **EXCEL INTERMEDIO Y AVANZADO**

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

Miércoles 21 y jueves 22 de junio (\*) 18h00 a 22h00 (24) 8 horas



### **BUSINESS ENGLISH**

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

Lunes 26 al miércoles 28 de junio (\*) 18h00 a 21h00 (2) 9 horas



### WHATSAPP BUSINESS: UN ALIADO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

Automatiza la interacción y la relación con tus clientes

Miércoles 28 de junio 18h00 a 22h00 4 horas









# JULIO

# LIDÉRATE Y LIDERA

Aprende a dominarte para potenciar tu liderazgo









### **CONSTRUYE TU COMUNIDAD ONLINE**

Taller de formación de community managers al interior de tu negocio

Lunes 10 al viernes 14 de julio 18h00 a 21h00 15 horas



# **TALLER DE TABLAS DINÁMICAS 1.0**

Diseña, edita y usa tablas dinámicas en Excel como un experto

Martes 18 y miércoles 19 de julio 18h00 a 22h00 28 horas



### SERVICIO EXCEPCIONAL PARA CLIENTES EXIGENTES

¿Cómo tratar con clientes dificiles?

Miércoles 26 de julio 18h00 a 22h00 4 horas









# AGOSTO

### **ADS Y REDES SOCIALES**

Sácale el jugo a tu pauta digital y posiciona tu negocio con tácticas potentes

Martes 15 al viernes 18 de agosto (\*\*) 18h00 a 21h00 (\*\*) 12 horas







### **SALES BOOTCAMP**

Entrena tu forma de vender, escuela de ventas

Lunes 21 al viernes 25 de agosto (\*) 18h00 a 21h00 (24) 15 horas



# SERVICIO AL CLIENTE PARA EMPRENDIMIENTOS GASTRONÓMICOS

Tips para mejorar la atención y fidelizar comensales

Martes 29 de agosto 18h00 a 22h00 4 horas



# TALLER DE COBRANZAS BÁSICAS

Taller introductorio para profesionales con poco o nulo conocimiento del mundo de las cobranzas

Miércoles 30 de agosto (\*) 18h00 a 22h00 (24) 4 horas







# SEPTIEMBRE

### **ACCOUNTING BOOTCAMP**

Programa de Formación en Contabilidad





### ESCUELA DE SERVICIO AL CLIENTE

Entrenamiento intensivo de técnicas y habilidades para el manejo de clientes

Lunes 18 al viernes 22 de septiembre (\*) 18h00 a 21h00 (2) 15 horas



### **NETWORKING PROFESIONAL**

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

Martes 19 de septiembre 18h00 a 22h00 4 horas



### **NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES**

Taller para la eficaz gestión estratégica de compras

Miércoles 20 y jueves 21 de septiembre (\*) 18h00 a 22h00 (4) 8 horas







# OCTUBRE

# **TALLER DE TABLAS DINÁMICAS 2.0**

Agiliza tu trabajo y la forma de procesar la información

Miércoles 4 al viernes 6 de octubre (\*\*) 18h00 a 21h00 (\*\*) 9 horas



### 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 (4) 6 horas



# ¿CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES?

Taller intensivo para aprender a prospectar clientes altamente rentables

Martes 17 de octubre 18h00 a 22h00



# ¿CÓMO VENDER SERVICIOS?

Habilidades de mercadeo y ventas para empresas de servicio

Miércoles 18 y jueves 19 de octubre (\*) 18h00 a 22h00 (2) 8 horas









# NOVIEMBRE

### CIERRES DE VENTAS TELEFÓNICAS

Desarrolla las destrezas necesarias para una gestión comercial y de marketing telefónico de primer nivel

Lunes 20 al miércoles 22 de noviembre (\*) 18h00 a 21h00 (24) 9 horas



# LEGISLACIÓN PARA EMPRENDEDORES

Taller intensivo con tips para evitar caer en situaciones complicadas

Martes 21 de noviembre 18h00 a 22h00 4 horas



### DIRECCIÓN ESTRATÉGICA PARA PYMES

Planifica, diseña y ejecuta de forma eficaz un plan estratégico en una PYME

Miércoles 22 y jueves 23 de noviembre (\*) 18h00 a 22h00 (4) 8 horas



# WHATSAPP BUSINESS: UN ALIADO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

Automatiza la interacción y la relación con tus clientes

Lunes 27 y martes 28 de noviembre 18h00 a 21h00 6 horas







# DICIEMBRE

### **DESDE EL CIERRE A LA POST-VENTA**

Taller intensivo de cierre de ventas, manejo de objeciones y fidelización



Lunes 4 y martes 5 de diciembre (2) 18h00 a 21h00 (4) 6 horas







Online

### FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Tips para manejar eficientemente las finanzas en tu emprendimiento



Miércoles 6 al viernes 8 de diciembre (\*) 18h00 a 21h00 (2) 9 horas





### MANEJO DE CRISIS EN REDES SOCIALES

¿Cómo liderar eficientemente una crisis en redes sociales?



Lunes 11 de diciembre (\*) 18h00 a 22h00 (24) 4 horas





### **SALES BOOTCAMP**

**Escuela de Ventas** 

Martes 12 al jueves 14 de diciembre (\*) 18h00 a 22h00 (\*) 12 horas







www.formaccion.ec/puertosantaana



