FORMACCIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

VÍA A SAMBORONDÓN

PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023

CAPACITACIONES PRESENCIALES

NOSOTROS

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

- En el Ecuador, somos el primer 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 +30 mil personas.
- Actualmente somos +10 franquiciados en Ecuador y varios profesionales replicando nuestro modelo de franquicias para iniciar operaciones en ciudades como Bogotá, Lima, Santiago de Chile, Caracas, Miami, Orlando, Nueva York, Washington D.C., Barcelona, Murcia y Madrid.

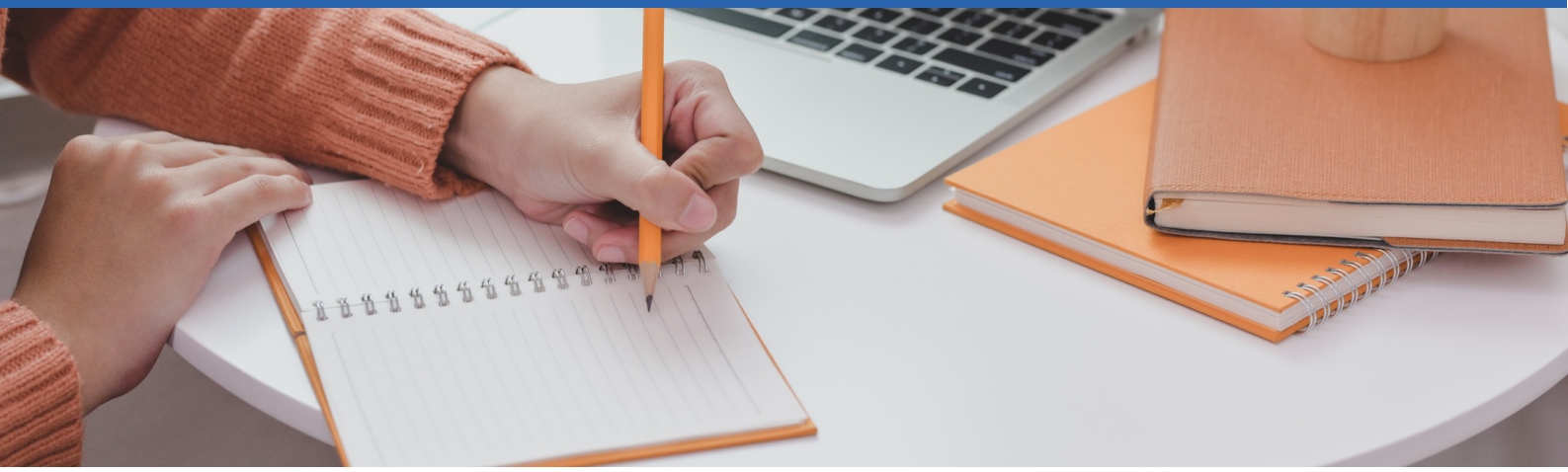
Creamos el único centro de formacción que ofrece el diseño de un proyecto final de aprobación con un plan de acción y seguimiento personalizado a cada alumno.

- Nuestra misión principal es ayudar a que los alumnos multipliquen su productividad y lo hacemos con un plan de acción trabajado 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. Este es el proyecto final de aprobación del curso.
- El seguimiento cada 7, 15, 21 y 30 días sirven para validar la aplicación real de los conocimientos aprendidos durante nuestras capacitaciones.

Contamos con los mejores *teacher-practitioner* certificados en la Metodología Productividad Alineada a Metas®.

- Un *teacher-practitioner* es un profesional que sabe explicar algo difícil de una manera fácil y que, además, está donde las pepas queman.
- Nuestros profesores tienen, además del *expertisse* que da el trabajar en el área y funciones en la que dictan sus clases, las credenciales en su hoja de vida que avalan sus conocimientos.
- Antes de formar parte del staff de **FORMACCIÓN®**, los docentes pasan por un proceso de validación exigente donde además de prepararlos para explotar todo su potencial, son certificados en la **Metodología Productividad Alineada a Metas®**.

LA METODOLOGÍA EN 5 PASOS



1. CONOCIMIENTO

Aquí insertamos la teoría. El profesor tiene la responsabilidad de compartirla con ejemplos concretos, prácticos y reales. Cada ítem es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.

2. REFLEXIÓN

El teacher-practitioner te ayudará a identificar en que parte de tu vida profesional y personal puedes enfocar los nuevos conocimientos. Hará que compartas con tus compañeros de trabajo. La idea es fomentar un aprendizaje colaborativo y vivencial. De esto no te salvas.

3. APLICACIÓN

Trabajamos las actividades clave, adaptadas a tus necesidades, con tips memorables a manera de slogan. Queremos agregarte valor ayudándote a que puedas recordar fácilmente cómo aplicar en tu día a día los nuevos conceptos.

4. PLAN DE ACCIÓN

El docente te asistirá en el diseño de un plan de acción personalizado. Te guiará en el proceso de definir un objetivo, reconocer compromisos y establecer indicadores de corto (7 días), mediano (15 y 21 días) y largo plazo (30 días). La misión es medir, en la práctica diaria, tus resultados reales. El diseño del plan de acción es el proyecto final de aprobación del curso. Sin completarlo, no recibirás diploma.

5. RESULTADOS

Para validar que pudiste aplicar lo aprendido, te haremos seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días. Esta medición la hacemos juntos, digitalmente. La idea es ayudarte a cerrar el círculo de la capacitación ayudándote a validar y aterrizar conocimientos aun después de terminada la capacitación.

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?

7 DÍAS - Fecha:	07-01-2023	Debo haber filtrado todas mis bases de los últimos 5 años 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.

FORMACCIÓN

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

FORMACCIÓN EN NÚMEROS

2019

ALUMNOS CAPACITADOS	2966
CAPACITACIONES EJECUTADAS	182
CALIFICACIÓN PROMEDIO	9.03
PROMEDIO ALUMNOS POR CURSO	16
FRANQUICIADOS	2

2020

ALUMNOS CAPACITADOS	5095
CAPACITACIONES EJECUTADAS	239
CALIFICACIÓN PROMEDIO	9.41
PROMEDIO ALUMNOS POR CURSO	21
FRANQUICIADOS	4

2021

ALUMNOS CAPACITADOS	6957
CAPACITACIONES EJECUTADAS	268
CALIFICACIÓN PROMEDIO	9.44
PROMEDIO ALUMNOS POR CURSO	26
FRANQUICIADOS	7

2022

ALUMNOS CAPACITADOS	7019
CAPACITACIONES EJECUTADAS	270
CALIFICACIÓN PROMEDIO	9.48
PROMEDIO ALUMNOS POR CURSO	31
FRANQUICIADOS	10

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 Cía. 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

TESTIMONIALES

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.

Cecilia Rodríguez
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

FORMACCIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

VÍA A SAMBORONDÓN

PROGRAMACIÓN ACADÉMICA 2023

CAPACITACIONES PRESENCIALES

MAYO

ESCUELA DE SERVICIO AL CLIENTE

Entrenamiento intensivo en técnicas y habilidades del manejo de clientes

Lunes 15 al jueves 18 de mayo
Lunes 22 al jueves 25 de mayo
18h30 a 20h30
16 horas
PRESENCIAL

LAS 3P DE LAS VENTAS

Taller de Planeación, Proyección y Prospección en ventas

Lunes 29 y martes 30 de mayo
18h30 a 20h30
4 horas
PRESENCIAL

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA MANDOS MEDIOS

Taller de habilidades emocionales para profesionales sujetos a la presión del jefe y a supervisar equipos de alto rendimiento

Miércoles, 31 de mayo
18h30 a 20h30
2 horas
PRESENCIAL

JUNIO

LAS 3P DE LAS VENTAS

Taller de Planeación, Proyección y Prospección en ventas

Lunes 12 y martes 13 de junio | 18h30 a 20h30 | 4 horas | PRESENCIAL

NUEVO CURSO

TALLER DE EXCEL BÁSICO

Aprende Excel desde cero

Lunes 19 al jueves 22 de junio | 18h30 a 20h30 | 8 horas | PRESENCIAL

¿CÓMO PIENSAN TUS CLIENTES?

Taller de introducción a psicología del consumidor

Martes, 27 de junio | 18h30 a 20h30 | 2 horas | PRESENCIAL

¿CÓMO VENDER SERVICIOS?

Habilidades de mercadeo y ventas para empresas de servicio

Miércoles 28 y jueves 29 de junio | 18h30 a 20h30 | 4 horas | PRESENCIAL

JULIO

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA MANDOS MEDIOS

Taller de habilidades emocionales para profesionales sujetos a la presión del jefe y a supervisar equipos de alto rendimiento

NUEVO CURSO

Miércoles, 12 de julio | 18h30 a 20h30 | 2 horas | PRESENCIAL

LAS 3P DE LAS VENTAS

Taller de Planeación, Proyección y Prospección en ventas

NUEVO CURSO

Martes 18 y miércoles 19 de julio | 18h30 a 20h30 | 4 horas | PRESENCIAL

TALLER DE COBRANZAS BÁSICAS

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

Sábado, 22 de julio | 09h30 a 11h30 | 2 horas | PRESENCIAL

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Taller de negociación básica con enfoque en ventas

Sábado, 29 de julio | 09h00 a 12h00 | 3 horas | PRESENCIAL

AGOSTO

LA LEY ES LA LEY

Taller de Legislación Laboral para No Abogados

Lunes 14 al jueves 17 de agosto | 18h30 a 20h30 | 8 horas | PRESENCIAL

TALLER DE TABLAS DINÁMICAS

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

Lunes 21 al jueves 24 de agosto | 18h30 a 21h00 | 10 horas | PRESENCIAL

DIME CÓMO ESCRIBES...

Taller intensivo de ortografía y redacción para profesionales

Martes 29 al jueves 31 de agosto | 18h30 a 20h30 | 6 horas | PRESENCIAL

SEPTIEMBRE

CONTABILIDAD PARA NO CONTABLES

Introducción a la contabilidad para profesionales no contables

Lunes 18 al jueves 21 de septiembre | 18h30 a 20h30 | 8 horas | PRESENCIAL

DE INCOBRABLES A CLIENTES AGRADECIDOS

Taller de estrategias para la recuperación de cartera

Sábado, 23 de septiembre | 09h00 a 12h00 | 3 horas | PRESENCIAL

EXCEL INTERMEDIO Y AVANZADO

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

Lunes 25 al jueves 28 de septiembre | 18h30 a 21h00 | 10 horas | PRESENCIAL

OCTUBRE

MANEJO DE BODEGAS E INVENTARIOS

Taller de buenas prácticas de almacenamiento, control y clasificación de inventarios

Lunes 16 al jueves 19 de octubre | 18h30 a 20h30 | 8 horas | PRESENCIAL

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Taller de introducción a las finanzas para profesionales y directivos no financieros

Lunes 23 al jueves 26 de octubre | 18h30 a 20h30 | 8 horas | PRESENCIAL

MÁS POR MENOS

Taller de técnicas para optimizar la gestión de compras y obtener más beneficios con menor inversión

Sábado, 28 de octubre | 09h30 a 12h30 | 3 horas | PRESENCIAL

NOVIEMBRE

DESESTRÉSATE

Tips para reaccionar y prevenir el estrés en tu trabajo y mejorar tu calidad de vida

Miércoles, 15 de noviembre | 18h30 a 20h30 | 2 horas | PRESENCIAL

SÚPER PRODUCTIVIDAD

Tips para mejorar tu atención, enfoque, energía y establecer prioridades

Jueves, 16 de noviembre | 18h00 a 20h00 | 3 horas | PRESENCIAL

SALES BOOTCAMP

Escuela de Ventas

Lunes 20 al jueves 23 de noviembre
Lunes 27 al jueves 30 de noviembre | 18h30 a 20h30 | 16 horas | PRESENCIAL

DICIEMBRE

¿CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES?

Taller intensivo para aprender a prospectar clientes altamente rentables

Lunes, 11 de diciembre | 18h30 a 20h30 | 2 horas | PRESENCIAL

¿CÓMO TRATAR CON CLIENTES DIFÍCILES?

Taller intensivo de servicio al cliente para empresas con alta incidencia de reclamos, cambios y devoluciones

Martes, 12 de diciembre | 18h30 a 20h30 | 2 horas | PRESENCIAL

OPERACIÓN BAJO CONTROL

Herramientas de control y seguimiento de equipos operativos

Miércoles 13 y jueves 14 de diciembre | 18h30 a 20h30 | 4 horas | PRESENCIAL

FORMACCIÓN

FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

VÍA A SAMBORONDÓN

@formaccion.viaasamborondon

@formaccion

@formaccion_ec

(+593) 98 27 456 73 • viaasamborondon@formaccion.ec • www.formaccion.ec/viaasamborondon