



Programación Octubre

Día	Hora	Evento	Lugar
Martes Gerencial 11	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Servicio al cliente Conozca e identifique las necesidades del cliente para aportar un servicio de excelencia en solución de problemas, teniendo la capacidad de manejar situaciones con clientes difíciles.	Centro de Alta Tecnología Cr. 15 # 77 - 59 Auditorios, piso 3
	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Coaching de habilidades en ventas Desarrolle técnicas para realizar coaching táctico y estratégico como guía para el vendedor en el proceso de compra. Use una metodología consultiva para entender las prioridades del cliente y diseñe beneficios para su satisfacción.	Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo, Cr. 4 # 19 - 85, piso 1
Jueves Comercial 20	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Venda más acercándose al cliente en los Centros Comerciales Comprenda y practique qué es ser vendedor de un Centro Comercial, generando una actitud dinámica de abordaje hacia el cliente en la bienvenida como en la despedida.	Centro comercial Plaza de las Américas Cra. 71 D # 6 - 94 sur Teatro IMAX
	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	La importancia del trabajo en equipo Tenga en cuenta la importancia de las buenas relaciones interpersonales para conseguir un buen trabajo en equipo. Genere un espacio agradable de interacción que lleve a la reflexión sobre cómo se trabaja y cómo hacerlo mejor.	Centro comercial Unicentro Av. 15 # 124 - 30 Salón servicio al cliente, 1 piso
	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	El vendedor que realiza cobranza y recaudo de cartera Integración teórico práctica de las dos disciplinas centrales de la empresa: Ventas y Cobranzas, con los aspectos fundamentales para una efectiva gestión. Visualice el concepto de la cobranza con miras a un servicio con calidad, manejando argumentos positivos hacia las objeciones que presenta el cliente.	Centro comercial Ciudad Tunal Cl. 47 B # 25 B - 33 sur Cinema Procinál
	6:00 p. m. a 8:00 p. m.	Promociones ganadoras Incentive a corto plazo a los consumidores, al canal de distribución o a los equipos de ventas que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.	Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo, Cr. 4 # 19 - 85, piso 1

* Esta programación está sujeta a cambios sin previo aviso.

Tenga en cuenta:

- Cupos por empresa: cinco (5).
- Si su empresa es afiliada a FENALCO BOGOTÁ CUNDINAMARCA, estas capacitaciones son gratuitas.
- Si su empresa no es afiliada, el costo de cada capacitación es de \$ 50.000 por asistente.
- FENALCO BOGOTÁ CUNDINAMARCA otorgará un certificado de asistencia al finalizar el año 2016 a las personas que hayan asistido a mínimo 10 de las conferencias programadas durante el año.
- Las inscripciones por correo electrónico deben venir con los siguientes datos: Razón social, NIT, dirección, teléfono, correo electrónico, evento al que desea asistir, nombre de los participantes, cargo y número de cédula.
- Favor realizar sus inscripciones con la mayor anticipación posible, ya que el cupo es limitado.
- El registro de asistencia se realiza quince (15) minutos antes del inicio de la capacitación.



Informes e inscripciones

Teléfono: 350 06 99 ext.: 6467 - 6524 - 6527

E-mail: erjimenez@fenalcobogota.com.co

obeltran@fenalcobogota.com.co

rojass@fenalcobogota.com.co