

# Programación

## Agosto

| Día              | Hora                          | Evento  | Lugar   |  |    |                               |  |  |
|------------------|-------------------------------|---|---|--|----|-------------------------------|--|--|
| Martes Gerencial | 9                             | 7:30 a. m.<br>a<br>9:30 a. m.   | <b>Principios básicos de la planeación comercial</b><br>Aprenda a usar los modelos en los procesos de Planeación Estratégica que se pueden aplicar de manera sencilla y práctica en cualquier tipo de organización. | Centro de Alta Tecnología<br>Cr. 15 # 77 - 59<br>Auditorios, piso 3                |    |                               |  |  |
|                  |                               |   |   |  | 16 | 7:30 a. m.<br>a<br>9:30 a. m. | <b>Claves de éxito para el crecimiento empresarial</b><br>Conozca los métodos que permiten a las empresas crecer sostenidamente y reaccionar con anticipación a los cambios en el entorno y a los competidores.                                      | Edificio FENALCO,<br>auditorio<br>Lorenzo Botero Jaramillo,<br>Cr. 4 # 19 - 85, piso 1 |
| Jueves Comercial | 18                            | 7:30 a. m.<br>a<br>9:30 a. m.   | <b>Mandamientos del servicio al cliente</b><br>Tenga en cuenta los aspectos necesarios para ofrecer un nivel de servicio superior y aumentar la satisfacción del cliente.   | Centro comercial<br>Plaza de las Américas<br>Cra. 71 D # 6 - 94 sur<br>Teatro IMAX |    |                               |  |  |
|                  |                               |   |   |  | 25 | 7:30 a. m.<br>a<br>9:30 a. m. | <b>Venda más, acercándose al cliente en los Centros Comerciales</b><br>Comprenda y practique qué es ser vendedor(a) de un Centro Comercial, generando una actitud dinámica de abordaje hacia el cliente tanto en la bienvenida como en la despedida. | Centro comercial Unicentro<br>Av. 15 # 124 - 30<br>Salón servicio al cliente, 1 piso   |
|                  |                               |   |   |  |    |                               |  |  |
| 25               | 6:00 p. m.<br>a<br>8:00 p. m. | <b>Técnicas para fidelizar clientes</b><br>Proporcionar criterios, herramientas y actitudes que se deben aplicar para lograr una definitiva y eficiente fidelización del cliente. | Edificio FENALCO,<br>auditorio<br>Lorenzo Botero Jaramillo,<br>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](mailto:erjimenez@fenalcobogota.com.co)

[obeltran@fenalcobogota.com.co](mailto:obeltran@fenalcobogota.com.co)

[rojias@fenalcobogota.com.co](mailto:rojias@fenalcobogota.com.co)