

Federación Nacional
de Comerciantes



FENALCO

LA FUERZA QUE UNE
BOGOTÁ - CUNDINAMARCA

FORMACIÓN EMPRESARIAL

SEPTIEMBRE





Federación Nacional
de Comerciantes



FENALCO

LA FUERZA QUE UNE
BOGOTÁ - CUNDINAMARCA

FORMACIÓN EMPRESARIAL

SEPTIEMBRE



Diplomados



Seminarios



Consultorías



Encuentros Empresariales



Bogotá Despierta

Día de **Amor y Amistad**

Sábado 16 de septiembre

Mayor información en:

www.bogotadespierta.com.co



SOCIAL MEDIA

USO DE LAS REDES SOCIALES PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

12 horas

4

Del 4 al 7 de septiembre



7:00 a.m. a 10:00 a.m.



Cra. 4 # 19-85 Edificio FENALCO

Objetivo

Al finalizar el participante podrá revisar la argumentación de sus mercados y entender el nuevo proceso de compra de los consumidores y las empresas, de esta manera mejorar su propuesta de valor aprendiendo sobre la creación y posicionamiento en las redes sociales e identificar nuevas oportunidades de negocio y lograr resultados extraordinarios en las ventas.

Aporte Empresarial

Afiliado \$ 270.000 + IVA
 No afiliado \$ 310.000 + IVA



- Material De Apoyo
- Certificado
- Refrigerio



HABILIDADES Y DESTREZAS PARA LA PERSONA ENCARGADA DE ASEO Y CAFETERIA EMPRESARIAL

12 horas



Del 4 al 7 de
septiembre



5:00 p.m. a 8:00 p.m.



Cra. 4 # 19-85
Edificio FENALCO

Objetivo

Brindar y compartir las diferentes responsabilidades, funciones, características y cualidades que debe tener y fortalecer la persona encargada del aseo y cafetería en una empresa, analizando cómo desarrollar estas actividades, para permitir una calidad inmejorable durante la prestación del servicio, teniendo en cuenta la preparación de los suministros alimenticios que brinda y la conservación de las zonas operativas, elementos, equipos y preparación en adecuadas condiciones de limpieza.

Aporte Empresarial

Afiliado \$ 270.000 + IVA
No afiliado \$ 310.000 + IVA



- Material De Apoyo
- Certificado
- Refrigerio



PRESUPUESTOS EMPRESARIALES

16 horas



**Del 11 al 14 de
septiembre**



5:00 p.m. a 9:00 p.m.



**Cra. 4 # 19-85
Edificio FENALCO**

Objetivo

Conocer los componentes de un presupuesto, sus características y su proceso de elaboración, aplicación y control en el sector privado, con fundamento en la planeación estratégica.

Aporte Empresarial

Afiliado \$ 320.000 + IVA

No afiliado \$ 370.000 + IVA



- Material De Apoyo
- Certificado
- Refrigerio

LA MAGIA DEL NEUROMARKETING

4 horas



Septiembre



8:00 a.m. a 12:00 m.



Cra. 4 # 19-85
Edificio FENALCO

Objetivo

Los asistentes tendrán un viaje desde el vientre de los bebés hasta la edad adulta, identificando las oportunidades adyacentes y estrategias aplicadas en dichas etapas de la vida, con argumentos científicos y de empresas que ya están disfrutando las mieles del Neuromarketing aplicado.

Aporte Empresarial

Afiliado \$ 90.000 + IVA

No afiliado \$ 130.000 + IVA



- Material De Apoyo
- Certificado
- Refrigerio

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DEL CRÉDITO Y LA CARTERA

16 horas



Del 25 al 28 de septiembre



5:00 p.m. a 9:00 p.m.



Cra. 4 # 19-85
Edificio FENALCO

Objetivo

Visualizar los conceptos de originación crediticia y gestión persuasiva en la administración de la cartera y la cobranza, de cara a un servicio con calidad, manejando argumentos positivos hacia las objeciones del cliente deudor, para obtener el pago oportuno, en caso de presentar morosidad.

Aporte Empresarial

Afiliado \$ 320.000 + IVA
No afiliado \$ 370.000 + IVA



- Material De Apoyo
- Certificado
- Refrigerio



IMPLEMENTACIÓN EN NIIF



IMPLEMENTACIÓN Y REGISTRO DE LA LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES



SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO



UNIDAD DE GESTIÓN PENSIONAL Y PARAFISCALES

PROGRAMACIÓN ENCUENTROS EMPRESARIALES

19
SEPT

COACHING PARA EJECUTIVOS

Entregar a los participantes las herramientas que utilizarán para conducir a las personas de su equipo al éxito por medio de habilidades de líder coach, teniendo como principal insumo las personas y sus posibilidades de alcance de resultados. Además entrenarlos como gestores de desarrollo de habilidades de otras personas.

7:30 a. m. a 9:30 a. m.

**Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo
(Cr. 4 # 19 - 85, piso 1)**

19
SEPT

MI ACTITUD Y LA EXCELENCIA FRENTE AL CLIENTE

El participante comprenderá que su éxito está determinado por sus creencias, e identificará el área de su vida que debe optimizar, con el fin de incrementar su realización personal y profesional. En consecuencia su comunicación asertiva frente al cliente.

7:30 a. m. a 9:30 a. m.

**Centro de Alta Tecnología
(Cr. 15 # 77 - 59. Auditorios, piso 3)**

21
SEPT

EL PODER DE LA ACTITUD EN EL SERVICIO

Sensibilizar a los participantes en cómo prestar un Servicio que deje huella en la mente del cliente. Enseñar los elementos fundamentales de la actitud para ofrecer siempre un servicio que busque la excelencia. Tomar conciencia que el verdadero jefe en la empresa es el cliente. Aprender a ofrecer un servicio de calidad: actitud amable, rápida, respetuosa, interés por las necesidades del cliente.

7:30 a. m. a 9:30 a. m.

**Centro comercial Plaza de las Américas
(Cra. 71 D # 6 - 94 sur - Teatro IMAX)**

28
SEPT

LEYES INCUESTIONABLES DEL TRABAJO EN EQUIPO

Establecer claridad conceptual y aplicaciones prácticas para resolver las siguientes preguntas: ¿Qué hace que un equipo tenga éxito?, ¿Por qué algunos equipos ascienden rápidamente a las cumbres más altas del éxito y ven cómo su visión se hace realidad, mientras que otros parecen no ir a ninguna parte?, ¿Cómo aprender de eso para establecer su propio equipo?

7:30 a. m. a 9:30 a. m.

Centro comercial Ciudad Tunal
(Cl. 47 B # 25 B - 33 sur - Cinema Procinál)

28
SEPT

MANDAMIENTOS DEL SERVICIO AL CLIENTE

Al finalizar la charla los asistentes, estarán en capacidad de revisar y aplicar los nuevos conceptos de Servicio al Cliente, fundamentados en una encuesta mundial y que nos entregó los diez mandamientos del Servicio al Cliente.

7:30 a. m. a 9:30 a. m.

Centro comercial Unicentro
(Av. 15 # 124 - 30, salón servicio al cliente, piso 1)

28
SEPT

ARGUMENTACIÓN ESTRATÉGICA EN VENTAS

Compartir actitudes y técnicas para presentar el producto o servicio que ofrecemos a nuestro comprador en potencia e informar al cliente sobre los beneficios. Todos los razonamientos, expresiones y explicaciones que utilizamos para convencer a nuestro comprador reciben el nombre de "argumentación".

6:00 p. m. a 8:00 p. m.

Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo
(Cr. 4 # 19 - 85, piso 1)

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 2017 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: (1) 350 06 99 - Ext. 6467 - 6524 - 6527
erjimenez@fenalcobogota.com.co
obeltran@fenalcobogota.com.co
jrojas@fenalcobogota.com.co



Federación Nacional
de Comerciantes



FENALCO

LA FUERZA QUE UNE
BOGOTÁ - CUNDINAMARCA



INFORMES E INSCRIPCIONES

Teléfono: (1) 350 06 99 - Ext. 6467 - 6524 - 6527
erjimenez@fenalcobogota.com.co
obeltran@fenalcobogota.com.co
jrojas@fenalcobogota.com.co



www.fenalcobogota.com.co



Fenalco Bogotá Cundinamarca



@FENALCOBOGOTA



@FENALCOBOGOTA



@FENALCOBOGOTA

