



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

ALTO RENDIMIENTO EJECUTIVO

OFERTA DE CURSOS Y SERVICIOS



- 1) HABILIDADES COMERCIALES
- 2) HABILIDADES DIRECTIVAS
- 3) SEMINARIOS MONOGRAFICOS
- 4) SERVICIOS PARA OPTIMIZAR PRODUCTIVIDAD
- 5) COACHING Y OTRAS SOLUCIONES A MEDIDA.

***ATENCIÓN:**

Todos los cursos descritos
en este folleto contienen

VITAMINA A = Aplicabilidad



Formación Experta S.L.

C/ Diego de León 47 - 28006 Madrid Tlf: 91 838 8556 - Fax: 91 838 8588

www.formacionexperta.com

info@formacionexperta.com



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

VENTA DE SERVICIOS MEDIANTE TÉCNICAS CONSULTIVAS

Vivimos una época caracterizada por exceso de oferta. Nuestros clientes que participan en un mundo globalizado y altamente competitivo valoran las relaciones basadas en la confianza en las que obtienen beneficios fácilmente cuantificables. Dichas relaciones solo pueden ser alcanzadas mediante técnicas consultivas. Los clientes modernos, más informados y selectivos, huyen de las habituales tácticas de alta presión usadas por los comerciales de antaño. Existe un nuevo paradigma en la venta de servicios que consiste en crear relaciones de confianza a largo plazo y explotarlas para alcanzar el máximo potencial de cada cliente así como los contactos que éste nos puede proporcionar.

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

C
O
M
E
R
C
I
A
L
E
S

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con coaching
- Sólo acciones formativas

Por todo ello, la presente acción formativa pretende:

- ★ Proporcionar las herramientas necesarias para aumentar de una forma dramática los resultados obtenidos por nuestra fuerza de venta.
- ★ Explicar el nuevo paradigma de venta de servicios en un mundo globalizado y altamente competitivo.
- ★ Explicar porqué cerrar una venta hoy es más complicado que hace cinco años y cómo contrarrestar esa tendencia.
- ★ Ofrecer técnicas que ayuden a asimilar la información y conocimientos ágilmente.
- ★ Analizar el antes y el después para proporcionar datos objetivos mediante benchmarking (modalidad coaching).

TECNICAS DE CIERRE

Técnicas de Cierre de Ventas de Servicios Alto Valor Añadido:

- Aumente la eficacia de su equipo comercial de forma casi inmediata.
- Aprenda a duplicar y hasta triplicar los resultados comerciales utilizando las mejores técnicas de cierre y evitando las que no funcionan. Sobre todo comprender el porqué.
- Le enseñaremos cómo conseguir detectar las señales de compra en los prospectos mediante lenguaje corporal.
- Este curso le ayudará a vencer el miedo al rechazo que tienen muchos comerciales a la hora de enfrentarse con un "No."
- Le ayudaremos a detectar las razones por las que no compran algunos de sus prospectos, y como contrarrestar esas actitudes.
- Las objeciones al precio dejarán de ser un problema.
- Abordamos Técnicas de Cierre Tradicionales que pueden ser compaginados con las más modernas técnicas consultivas.

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con coaching
- Sólo acciones formativas

¿Porqué debo adquirir este curso?

- ★ La sociedad ha cambiado drásticamente en los últimos años. Vivimos en un mundo globalizado y con consumidores muy bien informados. Es necesario saber adaptarse a estos cambios y saber aprovecharlos.
- ★ Según algunos estudios recientes, más del 80% de las ventas se cierran a partir del quinto intento de cierre, y ... tan solo el 10% de los comerciales conocen suficientes técnicas de cierre como para poder adaptarse a dichas objeciones.
- ★ Un buen comercial no nace, se hace. Muchos grandes comerciales son personas moderadas y tímidas. Y sin embargo, han adquirido los conocimientos y las habilidades necesarias para saber tocar el "botón caliente".

Aprenderá las técnicas consultivas que supondrán la diferencia entre los resultados de aquellos comerciales que hablan demasiado y aquellos que saben escuchar.... ¡VENDERÁ MÁS Y MEJOR!



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

OPTIMIZACION DEL TIEMPO

Aprenda a optimizar su tiempo para eliminar la sensación de urgencia de su vida profesional y personal.

En este curso, nos adentramos en técnicas de mejora de eficacia en la organización del trabajo para trabajar menos y conseguir más resultados, en otras palabras, ser más productivos.

El curso es muy práctico y proporciona una serie de plantillas e incluso un seguimiento posterior al mismo para poder aprovechar al máximo todo el potencial de lo aprendido.

En este curso se tocarán los siguientes puntos:

- ★ Técnicas de Aprendizaje Acelerado.
- ★ Sistema de creencias y cómo estas nos afectan en nuestros resultados.
- ★ Como crear objetivos y planes de acción.
- ★ Fijación de prioridades.
- ★ Asertividad; qué es y técnicas más utilizadas.
- ★ La Teoría del Cuadrante II.
- ★ La Ley de Pareto orientada a la Optimización del Tiempo.
- ★ Establecimiento de Prioridades; Método ABC/DE.
- ★ Ladrones de Tiempo / Gestión de Interrupciones
- ★ Curva de Rendimiento.
- ★ Control y Gestión del Estrés.
- ★ Mapas Mentales (creación y uso)

El curso incluye software en versión Shareware para creación de mapas mentales.

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con coaching
- Sólo acciones formativas

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

D
I
R
E
C
T
I
V
A
S



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

LIDERAZGO Y MOTIVACION DE EQUIPOS

Creemos firmemente que un líder se hace. Es un hecho conocido según estudios recientes en una de las universidades más prestigiosas del mundo que la actitud determina en un 80% la capacidad de una persona para ser un líder, mientras que solo el restante 20% supone las aptitudes concretas que pueda poseer.

En este curso, y mediante casos prácticos te enseñaremos a conocer qué tipo de liderazgo es el más adecuado para ti.

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

D
I
R
E
C
T
I
V
A
S

- ★ Test de Personalidad Dominante.
- ★ Test de Eficacia en el Liderazgo.
- ★ Estilo de Dirección de un Líder.
- ★ La Importancia de Delegar / Ejercicios de Delegación.
- ★ La Inteligencia Emocional en el Liderazgo.
- ★ Técnicas para conseguir el máximo rendimiento y la lealtad de tu equipo de trabajo.
- ★ Gestión del Cambio.
- ★ Motivación de equipos de trabajo de alto rendimiento.
- ★ Seguimiento de equipos / benchmarking. (Cuadro de Mandos).
- ★ Introducción de KPI's – Key Performance Indicators para monitorizar progresos.

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con coaching
- Sólo acciones formativas



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

GESTIONAR EL CAMBIO

La clave del éxito en un entorno inestable como el actual consiste en saber anticiparse a una realidad que se encuentra en constante cambio.

Llevar a cabo cambios sin razón, no tiene ningún sentido. Sin embargo saber aprovechar dichos cambios en el entorno empresarial supondrá la clave a la hora de cosechar grandes éxitos frente a las organizaciones que, no siendo capaces de acometer dichos cambios, se quedan ancladas en un mundo cada vez más dinámico.

Es un hecho conocido que entre un 50% y un 75% de los cambios de organización implementados por las empresas, nunca ven la luz, o simplemente dicho acaban en un sonoro fracaso que consume tiempo, energía, ilusión y recursos económicos directos.

Saber gestionar el cambio en todas sus etapas consiguiendo la motivación de un equipo es el objetivo de este curso que puede incluso ser acompañado de un estudio de proyecto concreto con un Plan de Acción y de Comunicación así como su posterior seguimiento.

- ★ Gestionar el cambio; La Teoría de la Rana Hervida.
- ★ El miedo natural al cambio.
- ★ Selección de proyectos.
- ★ Implicación del equipo; la importancia de ser dueño del cambio.
- ★ Liderazgo del cambio.
- ★ La historia relevante.
- ★ Como vencer la resistencia al cambio dentro de la organización.
- ★ Comunicación de beneficios inherentes al proyecto.
- ★ Establecimiento de canales de feedback.
- ★ Benchmarking; conseguir datos objetivos para apoyar la implantación y aceptación. Creación de KPI's – Key Performance Indicators para monitorizar progresos.

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con Estudio de proyecto de cambio y redacción de Plan de Acción propuesto así como su posterior seguimiento.
- Solo acciones formativas.

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

D
I
R
E
C
T
I
V
A
S



Formación *Experta*
business solutions

FORMACION EXPERTA

TECNICAS DE APRENDIZAJE ACELERADO

Las empresas más competitivas fomentan el uso de las nuevas Técnicas de Aprendizaje Acelerado para crear un equipo humano mejor formado que pueda desbancar a la competencia.

De todos es sabido que la información otorga el poder. Sin embargo, en la sociedad actual, la sobrecarga de información puede suponer el bloqueo de los ejecutivos y los líderes de cualquier organización.

Por ello, solamente las personas que sepan retener lo importante (lo necesario para alcanzar los objetivos), serán capaces de tener ese "plus" que en muchos casos puede significar la diferencia entre el éxito o el fracaso.

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

D
I
R
E
C
T
I
V
A
S

- ★ Estructura cerebral. ¿Porqué y cómo somos capaces de aprender más?
- ★ La evolución de la personalidad.
- ★ Herramientas de Aprendizaje Acelerado:
 - El Flujo de Ideas
 - El Paso del Umbral
 - La Respuesta Instantánea
 - Más...
- ★ Técnicas para pasar datos de la memoria del Corto Plazo a la memoria de Largo Plazo.
- ★ Técnicas avanzadas de retención de Memoria.
- ★ Mapas Mentales.
- ★ Gestión de Presentaciones.
- ★ La importancia de la música Tempo 60 para controlar el estado cerebral óptimo.
- ★ Introducción a la Fotelectura.
- ★ Asertividad; qué es y técnicas más utilizadas.

Este curso se ofrece en tres modalidades:

- Con coaching
- Profundización en Fotelectura
- Sólo acciones formativas



Formación *Experta*
business solutions

FORMACION EXPERTA

NEGOCIACION PARA EL EXITO

Existe una creencia popular que un negociador ha de ser alguien duro y agresivo. Esto desanima a muchas personas a intentar negociar ya que asocian la negociación con el conflicto. Sin embargo, todos estamos obligados a negociar a diario seamos ejecutivos, políticos, vendedores, vecinos, familiares, médicos, empleados jefes... La verdad es que la negociación es inherente a la naturaleza social del hombre. Y aquellos que sepan utilizar la negociación para conseguir sus objetivos gozarán de un éxito por encima de la media.

Una abogado intenta evitar un pleito, un vecino llega a un acuerdo para compartir gastos, un directivo negocia un convenio con un grupo de empleados, nuestro hijos nos piden más horas de ocio... nos guste o no, todos somos negociadores a diario.

Sin embargo, negociar es algo que resulta complicado a ciertas personas ya que las estrategias que usan (demasiado duras o demasiado blandas), pueden dejar nos insatisfechos, agotados, frustrados, y con cierta frecuencia, las tres cosas a la vez.

Este curso está basado en el método de la Negociación Basada en los Principios desarrollado por el proyecto Harvard de Negociación. En él aprenderemos a negociar para conseguir aquello que nos interesa (objetivos), y no para defender una posición. Este método no se basa en utilizar trucos ni presión ni agresividad y permite obtener aquello que es justo y razonable, mientras protege contra los que quieren aprovecharse de situaciones desiguales. El curso es práctico e incluye role – play.

Este curso se ofrece en dos modalidades:

- Con coaching con análisis de casos reales y soluciones propuestas
- Sólo acciones formativas con role play

- ★ Diagnóstico de estilo negociador y herramientas para diagnosticar a clientes y colaboradores.
- ★ Negociación por Posiciones VS Negociación por Principios.
- ★ Búsqueda de opciones de beneficio mutuo a largo plazo.
- ★ Escucha Activa.
- ★ Objeciones y cómo usarlas en el beneficio mutuo.
- ★ ¿Qué hacer ante negociadores más poderosos?
- ★ Asertividad: ¿Qué es?... y cómo usarla a tu favor.
- ★ Negociación de Precios.

H
A
B
I
L
I
D
A
D
E
S

D
I
R
E
C
T
I
V
A
S



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

SEMINARIOS MONOGRAFICOS JORNADA COMPLETA

Incoterms

Gestión del E-mail

Gestión del Stress

Posicionamiento Web para aumentar visitas

Finanzas para No Financieros

Atención Telefónica a Clientes

Técnicas de Cierre para Entidades Financieras

Internacionalización de Empresas

Atención al Público

Gestión de Quejas y Reclamaciones.

Creación de Plan de Marketing

Creación de Business Plan

Business English (Impartido 100% en Inglés)

Technical English

Financial English

Logistics English

Negociación para atención al público

¿Porqué los Empleados no Rinden? (Y cómo invertir el proceso)

Creación de Un Plan Estratégico

Negocios en la China

Negociación de Precios

SERVICIOS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD

SERVICIOS DE CONSULTORIA

- Análisis de Entorno de Trabajo.
- Análisis de Potencial Comercial.
- Creación de procedimiento de selección y formación de personal.
- Optimización de la Cadena Logística.
- Optimización de Almacenes.

COACHING Y OTRAS ACTIVIDADES A MEDIDA

- **Coaching.**
- **Selección de Personal.**
- **Consultoría según necesidades.**



Formación *Experta*
business solutions

FORMACION EXPERTA

Análisis Gratuito de su empresa: Posibles Análisis

- Análisis de Potencial Comercial / Negociación
- Análisis de Puestos de Trabajo
- Análisis Logístico (Cadena y/o Almacén)
- Análisis de Cohesión de Equipo

SI, estoy interesado en recibir

una Evaluación Experta © de 20 puntos. Entiendo que dicha evaluación no tiene ningún coste ni supone ningún compromiso.

UN ANALISIS
GRATUITO SIN
COMPROMISO



Formación *Experta*

DATOS DE CONTACTO									
EMPRESA									
PERSONA CONTACTO									
DIRECCIÓN			Nº	LOCALIDAD			C. POSTAL		
TELÉFONO:		MÓVIL:		E-Mail.					
ESTOY INTERESADO EN - EVALUACIÓN EXPERTA © 20 PUNTOS DE LA SIGUIENTE ÁREA									
<input type="checkbox"/> POTENCIAL COMERCIAL / NEGOCIACIÓN			<input type="checkbox"/> ANÁLISIS DE PUESTOS DE TRABAJO			<input type="checkbox"/> ANÁLISIS LOGÍSTICO / SCM (CADENA APROVISIONAMIENTO)			
<input type="checkbox"/> ANÁLISIS LOGÍSTICO / ALMACÉN			<input type="checkbox"/> ANÁLISIS COHESIÓN DE EQUIPO			<input type="checkbox"/> TAN SOLO ME INTERESA RECIBIR UNA LLAMADA DE UN ASESOR.			
ESTOY INTERESADO EN RECIBIR MÁS INFORMACIÓN DE LAS SIGUIENTES ACCIONES FORMATIVAS:									
<input type="checkbox"/> AREA COMERCIAL			<input type="checkbox"/> HABILIDADES DIRECTIVAS			<input type="checkbox"/> GESTIÓN DE PROYECTOS			
<input type="checkbox"/> HABILIDADES FINANCIERAS			<input type="checkbox"/> INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS.			<input type="checkbox"/> OTRAS: _____			

Enviar por e-mail a:

info@formacionexperta.com

Por fax a:

91 838 8588

Formación Experta S.L.

C/ Diego de León 47 - 28006 Madrid Tlf: 91 838 8556 - Fax: 91 838 8588

www.formacionexperta.com

info@formacionexperta.com

Formador Titular: Roberto MENÉNDEZ EXPERTO: ÁREA COMERCIAL – HABILIDADES DIRECTIVAS

- Más de 15 años de experiencia en Dirección de Empresas Multinacionales en áreas de Dirección General y Dirección Comercial en sectores como la Logística (Maersk Logistics, Ivalis) así como Tecnologías de la Información y Servicios (Prologue Software, C2G).
- Gran experiencia en creación de filiales, adquisición y fusiones de empresas en varios países europeos
- Más de 10 años de experiencia internacional (Estados Unidos, Francia, Italia, Alemania)
- Conferenciante habitual para diversas empresas en eventos como SIMO, Plaza Zaragoza, S.I.L.).
- Conferencias y Ponencias impartidas en España, Francia, Reino Unido, Marruecos y Dinamarca.
- Conferencias oficiales y formación en organismos oficiales a nivel nacional e internacional (Generalitat de Catalunya, Ayuntamiento de Casablanca - Marruecos,).
- Importantes clientes en diversos sectores de Servicios, Tecnología de la Información, Recursos Humanos y Logística.
- Estudios de Ciencias Empresariales en U.O.C. Barcelona y de Postgrado en IDE-Cesem, Madrid y U.C. Berkeley, California EEUU.
- Miembro de Cranfield Management Association (Cranfield University).
- Miembro de I.C.F. (International Coaching Federation)
- Cursos impartidos en Español, Inglés o Francés según necesidad de asistentes.



Formación Experta
business solutions

FORMACION EXPERTA

Cada curso y seminario impartido por
FORMACION EXPERTA
se acompaña de una garantía de satisfacción.



Formación Experta
business solutions