

PROGRAMACIÓN

FEBRERO/ 2014

	Día	Evento	Hora	Lugar
Martes Gerencial	11	Principios gerenciales de la planeación estratégica Aplicar de manera eficaz los modelos y herramientas que se utilizan en la planeación estratégica en las organizaciones.	7:00 a. m. a 9:00 a. m.	Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo, Cr. 4 n.º 19 85, 1.er piso
		Elaboración del presupuesto de ventas Capacitarse para que tenga la capacidad de establecer, revisar y controlar el presupuesto de ventas en su empresa.	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Centro de Alta Tecnología Cr. 15 n.º 77 59 Auditorios, 3.er piso
Jueves Comercial	20	Planeación y organización del trabajo en ventas Con los conocimientos, habilidades y destrezas necesarios, aprenda a planear y organizar el trabajo en ventas, de esta forma el desempeño de las actividades de su empresa se realizarán de forma eficiente y eficaz para alcanzar sus objetivos.	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Centro comercial Plaza de las Américas Cra. 71 D n.º 6 94 sur Teatro IMAX
Viernes Comercial	21	Cómo agregar valor al cliente Reconozca e identifique las oportunidades en el servicio al cliente, para crear estrategias propias e impactantes.	8:00 a. m. a 10:00 a. m.	Centro comercial Av. Chile Av. Cl. 72 n.º 10 34 Torre C, salón 302, frente a la administración
Jueves Comercial	27	La actitud para alcanzar resultados Cree y despierte actitudes de motivación frente al cliente. Aprenda una serie de técnicas que le permitan crear conductas de superación y efectividad en su labor de ventas, generando mecanismos de estabilidad, comportamientos de autocontrol y disciplina personal.	7:30 a. m. a 9:30 a. m.	Centro comercial Unicentro Av. 15 n.º 124 30 Salón servicio al cliente, 1.er piso, frente a la administración
		Retención y fidelización de clientes Establezca estrategias innovadoras y prácticas para fidelizar a sus clientes, desarrollando habilidades y acciones que fortalezcan el vínculo que tienen sus clientes con su empresa.	6:30 p. m. a 8:30 p. m.	Edificio FENALCO, auditorio Lorenzo Botero Jaramillo, Cr. 4 n.º 19 85, 1.er piso

* Esta programación esta 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 \$ 40 000 por asistente.
- FENALCO BOGOTÁ CUNDINAMARCA otorgará un certificado de asistencia a quienes participen en el 70 % del total de las capacitaciones "Martes Gerencial" y "Jueves Comercial" que se realicen en el 2014.
- Inscripciones en los correos electrónicos erjimenez@fenalcobogota.com.co, obeltran@fenalcobogota.com.co, mvillacis@fenalcobogota.com.co o en el teléfono **350 0699 ext. 6467 - 6524 o 6527**, informando 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.