



2025

CURSOS CORTOS Y A LA MEDIDA PARA TU ORGANIZACIÓN



ENFOQUE EMPRESARIAL

Objetivos



Venta Consultiva

Desarrollar habilidades creativas de venta y servicio al cliente, utilizando la creatividad y la empatía como herramientas para vender productos de manera diferente y prestar un servicio al cliente genuino y eficiente. Crear y propiciar nuevos escenarios de desarrollo de relacionamiento con los clientes, a través de un proceso de ventas efectivo, estimulando al equipo comercial a salir de la zona de confort.



Redacción y Ortografía

Ofrecer herramientas prácticas para mejorar la comunicación escrita, redacción, ortografía, puntuación, coherencia y cohesión de documentos organizacionales.



Gestión y Adaptación al Cambio

Identificar la influencia que producen los cambios en las personas y en los equipos, reconociendo la importancia que genera el desarrollo de nuevas habilidades, pensamientos, tecnologías adaptadas y hábitos, desde una perspectiva proactiva; con el fin de ayudar a las personas a la aceptación y adaptación al cambio.



Experiencia de Cliente

Desarrollar herramientas actitudinales, conductuales y emocionales requeridas para brindar un servicio excepcional al cliente, con el ánimo de expresarlas o potencializarlas en los participantes utilizando la empatía, la negociación y el conocimiento del producto y/o servicio como orientadores del proceso.



Planeación y Pensamiento Estratégico

Acompañar a los participantes en el proceso de generar estrategias y mediante la prospectiva ayudar a la construcción de futuro para los equipos y las organizaciones, partiendo de una visión (compartida) y con el ánimo de diseñar los planes para el éxito común.

Comprender las principales características de la planeación estratégica y sus fundamentos para evidenciar las fortalezas desde el ámbito empresarial, a través de herramientas que se utilizarán para la construcción de planes dentro de sus propios equipos de trabajo.



Creatividad e Innovación

Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de la creatividad y la innovación, ya que apoyan los procesos de cambio empresarial, lo cual les ofrecerá la posibilidad de encontrar nuevas respuestas, y soluciones a los retos diarios.

Fomentar el pensar diferente para generar pasos de innovación que permitan generar valor en la organización.

ENFOQUE EMPRESARIAL

Temáticas



Venta Consultiva

- El poder de la empatía comercial.
- Escucha activa: Fundamental para la comprensión del cliente.
- Venta personal, todos somos vendedores.
- Declaración de valor, personal y organizacional. Alineación.
- Técnicas de venta, cierre y negociación.
- Clínica de ventas.
- Post venta: acompañamiento, seguimiento y fidelización de clientes.



Redacción y Ortografía

MÓDULO 1: "Palabras y Oraciones"

MÓDULO 2: "Delimitar ideas y escribir correctamente"

MÓDULO 3: "Comunicación acertada"

MÓDULO 4: "Redacción de documentos"



Gestión y Adaptación al Cambio

Identificar la influencia que producen los cambios en las personas y en los equipos, reconociendo la importancia que genera el desarrollo de nuevas habilidades, pensamientos, tecnologías adaptadas y hábitos, desde una perspectiva proactiva; con el fin de ayudar a las personas a la aceptación y adaptación al cambio.



Experiencia de Cliente

- El arte de servir: servicio como valor personal.
- Escucha activa: Fundamental para la comprensión del cliente.
- Elementos del ser: habilidades para el servicio, manejo del conflicto y negociación (Cómo lograr acuerdos).
- Lo que significa el concepto de experiencia del cliente. Hacer la experiencia del cliente una prioridad.
- Identificar los "momentos de verdad" y ser capaces de convertirlos en situaciones favorables.
- Cómo generar posicionamiento en la mente y el corazón del cliente interno y externo.
- Descriptores del servicio: conocimiento del servicio y/o producto. Dominio y comunicación de información.



Planeación y Pensamiento Estratégico

- Motivación y frustración
- Paradigmas: facilitadores o inhibidores del pensamiento.
- Del pensamiento al pensamiento estratégico.
- ¿Qué es la planeación estratégica hoy?
- Reconocer la planeación en mi organización.
- Alineación entre logros personales y organizacionales.



Creatividad e Innovación

- Obstáculos mentales
 - ¿Cómo eliminarlos de nuestra vida?
- Rompiendo paradigmas
 - busquemos la segunda respuesta correcta.
- Seguir las reglas - ¿Quién se atreve a desafiarlas?
 - ¿Es el fracaso malo? ¿Es el éxito bueno?
- Nuestro semillero imaginativo
 - ¿Qué pasaría si? – Pensando diferente.

- El peldaño de la imaginación
 - ¿Cómo potenciar nuestras ideas?
- Sea un explorador - ¡Vea más allá!
- ¿Por qué necesitan innovar las empresas?
- ¿Qué significa innovación en la práctica?
- ¿Cuáles beneficios puede obtener mi empresa de la innovación?

COMPETENCIAS INTERPERSONALES

Objetivos



Comunicación Asertiva

Fortalecer las habilidades comunicativas para tener un uso adecuado de ellas en los diferentes contextos, enfocándonos en el análisis y el descubrimiento de los diferentes instrumentos de comunicación.



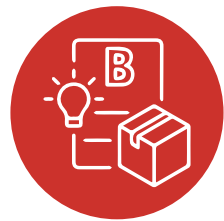
Trabajo Colaborativo

Identificar y desarrollar elementos estratégicos del trabajo colaborativo orientados al logro de metas y objetivos conjuntos. Construir equipo desde el liderazgo particular. Maximizar los niveles de participación y cohesión de equipo.



Liderazgo

Impulsar y brindar herramientas a los participantes para fortalecer competencias de liderazgo, de esta forma mejorar su desempeño en los contextos personal, laboral y social, orientado a fomentar y estimular la gestión de equipos y buscar la sinergia con los objetivos organizacionales.



Branding Personal

Identificar y desarrollar elementos estratégicos del trabajo colaborativo orientados al logro de metas y objetivos conjuntos. Construir equipo desde el liderazgo particular. Maximizar los niveles de participación y cohesión de equipo.



Inteligencia Emocional

Sensibilizar a los participantes sobre el manejo de sus emociones y la importancia de la empatía; a partir del fortalecimiento de la autoestima y el autocontrol con el fin de identificar las emociones propias y ajenas y los efectos que estas producen en la vida cotidiana.



Orientación al logro

Estimular y fortalecer el proceso de la definición de metas individuales y/o grupales, a partir de: foco, pasión y método, mediante la interiorización de elementos estratégicos para el desarrollo de la motivación en el ámbito laboral.



Resolución de Conflictos

Ofrecer herramientas básicas de negociación para el manejo adecuado de los conflictos interpersonales, favoreciendo una comunicación asertiva, un flujo de trabajo efectivo y el mejoramiento de las relaciones personales, laborales y sociales.



Programación neurolingüística

Ofrecer herramientas de programación neurolingüística que permitan alcanzar niveles de excelencia individual, logrando eficiencia en la vida personal, social y laboral.

COMPETENCIAS INTERPERSONALES

Temáticas



Comunicación Asertiva

- La comunicación, herramienta imperativa para generar armonía en los equipos de trabajo.
- Escucha activa
- Lenguaje no verbal
- Barreras y errores de la comunicación.
- Herramientas para una comunicación activa.
- La Asertividad: escucha activa y diálogo asertivo.



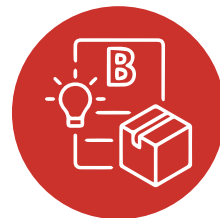
Trabajo Colaborativo

- Objetivo común.
- Qué es trabajo colaborativo y por qué trabajar en equipo.
- Auto reconocimiento y reconocimiento del otro.
- Confianza y comunicación asertiva
- Sinergia, estrategia de equipo y productividad.



Liderazgo

- Definición y caracterización del líder.
- Identificación de tipos de liderazgo.
- Motivación: fortaleciendo el líder interior.
- La comunicación y la confianza, elementos clave para la generación de sinergia en los equipos de trabajo.



Branding Personal

- Marca personal.
- Visión y objetivos personales.
- La actitud como herramienta fundamental.
- Claves para crear la mejor versión de sí mismos.
- Técnicas para diseñar una imagen visual exitosa.
- Cómo construir buenas relaciones para toda la vida.



Inteligencia Emocional

Sensibilizar a los participantes sobre el manejo de sus emociones y la importancia de la empatía; a partir del fortalecimiento de la autoestima y el autocontrol con el fin de identificar las emociones propias y ajenas y los efectos que estas producen en la vida cotidiana.



Orientación al logro

Estimular y fortalecer el proceso de la definición de metas individuales y/o grupales, a partir de: foco, pasión y método, mediante la interiorización de elementos estratégicos para el desarrollo de la motivación en el ámbito laboral.



Resolución de Conflictos

Ofrecer herramientas básicas de negociación para el manejo adecuado de los conflictos interpersonales, favoreciendo una comunicación asertiva, un flujo de trabajo efectivo y el mejoramiento de las relaciones personales, laborales y sociales.



Programación neurolingüística

Ofrecer herramientas de programación neurolingüística que permitan alcanzar niveles de excelencia individual, logrando eficiencia en la vida personal, social y laboral.

CURSOS PRECIOS

PRESENCIAL

\$ 3.900.000 COP

- Branding Personal
- Programación neurolinguística
- Planeación y Pensamiento Estratégico

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS

PRESENCIAL

\$ 3.200.000 COP

- Gestión y Adaptación al Cambio
- Comunicación Asertiva
- Resolución de Conflictos
- Trabajo Colaborativo
- Experiencia de Cliente
- Redacción y Ortografía
- Liderazgo
- Venta Consultiva
- Orientación al logro
- Creatividad e Innovación

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS

PRESENCIAL

\$ 3.700.000 COP

- Inteligencia Emocional

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS

VIRTUAL

\$ 3.200.000 COP

- Branding Personal
- Programación neurolinguística
- Planeación y Pensamiento Estratégico

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS

VIRTUAL

\$ 2.500.000 COP

- Gestión y Adaptación al Cambio
- Comunicación Asertiva
- Resolución de Conflictos
- Trabajo Colaborativo
- Experiencia de Cliente
- Redacción y Ortografía
- Liderazgo
- Venta Consultiva
- Orientación al logro
- Creatividad e Innovación

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS

VIRTUAL

\$ 3.000.000 COP

- Inteligencia Emocional

CAPACIDAD: 15 A 20 PERSONAS
TIEMPO: 36 HORAS



Contáctanos

Bogotá

Teléfono: (601) 340 6868

WhatsApp: 313 836 3979

Correo: mercadeo@inesco.edu.co

Carrera 13 # 42-19 – Chapinero, Bogotá D.C



Visita nuestra página web:

www.inesco.edu.co



@inescoeduca