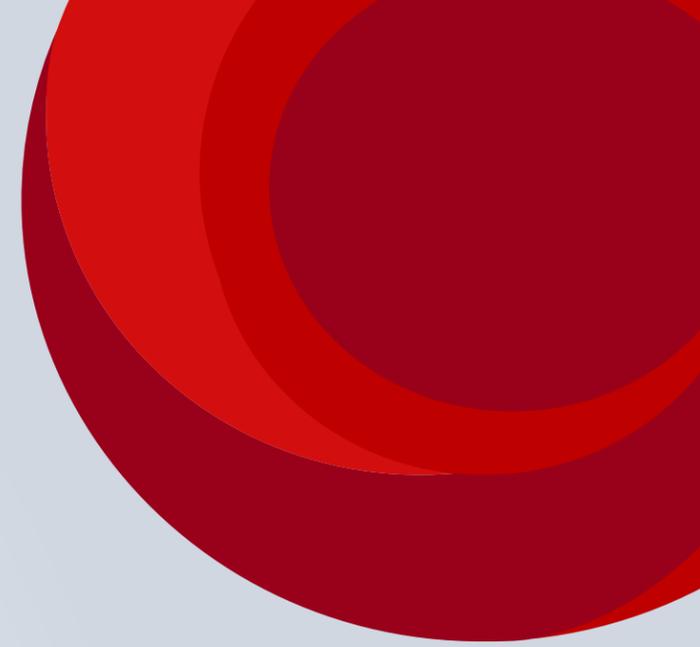


Friedman.

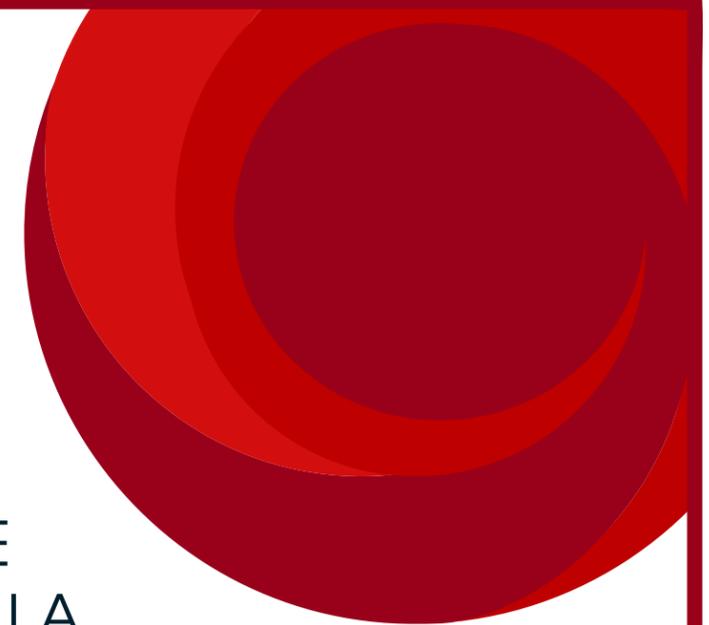
Catálogo de cursos
Academia Friedman



LOS CURSOS QUE ENCONTRARÁS EN ESTE LISTADO ESTÁN DISPONIBLES PARA LA CAPACITACIÓN EN LOS DIFERENTES NIVELES DE TU ORGANIZACIÓN. EN THE FRIEDMAN GROUP ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE LA FORMACIÓN ES UNA ACTIVIDAD ESENCIAL PARA LAS EMPRESAS, YA QUE CONTRIBUYE DE MANERA DECISIVA A LA **MEJORA DE RESULTADOS**, A LA MOTIVACIÓN DEL PERSONAL Y AL ENRIQUECIMIENTO DE LA SOCIEDAD Y DE SUS MIEMBROS.

NUESTRO CATÁLOGO DIGITAL, ESTÁ ORGANIZADO EN: HABILIDADES DE VENTA, HABILIDADES GERENCIALES Y HABILIDADES BLANDAS. ADEMÁS, ESTÁN BASADOS EN LA METODOLOGÍA DESARROLLADA POR **HARRY J. FRIEDMAN**, CREADOR DEL PROGRAMA DE GERENCIAMIENTO Y VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO, CON RESULTADOS COMPROBADOS EN MÁS DE 15 PAÍSES POR MÁS DE **35 AÑOS**.

TE INVITAMOS A UTILIZAR ESTE CATÁLOGO COMO UNA HERRAMIENTA DE CONSULTA Y TRABAJO QUE TE AYUDE A CREAR TU PLAN DE FORMACIÓN, O BIEN, LO COMPLEMENTE.



Simbología

Habilidades de venta:

NIVEL 0

NIVEL 2

NIVEL 1

NIVEL 3

Habilidades Blandas:

HABILIDADES BLANDAS

Habilidades Gerenciales:

HABILIDADES GERENCIALES

Habilidades Digitales:

HABILIDADES DIGITALES

Dirigido a:



Equipo de ventas
(Vendedores,
Supervisores
y Gerentes)



Gerentes



Gerentes y
Jefes de área



Cualquier
perfil

Recursos



Video



Video interactivo



Exámen



Juego Interactivo



Foro



Archivos de Apoyo



Certificado



Introducción



Reforzamiento

Dificultad:



FÁCIL



MEDIO



DIFÍCIL

Duración:



25 minutos



40 minutos



30 minutos



45 minutos



35 minutos



60 minutos

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-PCT	<u>¿Por qué los Clientes deberían de comprarte a ti?</u>		Que el participante identifique la importancia de desarrollar una relación de confianza con el Cliente y agregar valor al producto para poder diferenciarse de la competencia y crear una técnica única que haga que los Clientes le quieran comprar.			DOMINANCIA		VENTAS	Pasos de la venta ¿Qué es branding?
F01-CBS1	<u>Conceptos del buen servicio al Cliente: Parte 1</u>		El participante conocerá 5 aspectos para dar buen servicio al Cliente y la importancia que tendrá en el proceso de ventas.			AUTODISCIPLINA		VENTAS	Ninguno
F01-CBS2	<u>Conceptos del buen servicio al Cliente: Parte 2</u>		El participante conocerá 5 aspectos para dar buen servicio al Cliente y la importancia que tendrá en el proceso de ventas.			AUTODISCIPLINA		VENTAS	Ninguno
F01-TMP	<u>Tu motivación personal</u>		El participante conocerá los factores que pueden disminuir su motivación y rendimiento y lo que puede hacer para atacarlos.			AUTOMOTIVACIÓN		VENTAS	Ninguno
F01-HEC	<u>Habilidades para escuchar al Cliente</u>		El participante comprenderá la importancia de escuchar atentamente al Cliente para lograr descubrir sus necesidades para lograr una venta exitosa.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta
F-TPV	<u>Técnicas Profesionales de venta</u>		El participante analizará cómo realizar una venta profesional, con base en la revisión de los pasos del proceso de venta.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta

Habilidades de venta | Nivel 1

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Construye una relación con el cliente

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-ARC	<u>"La resistencia del Cliente"</u>		El participante reconocerá cuáles son los factores por los que un Cliente muestra resistencia para ser atendido.			RESISTENCIA		VENTAS	Ninguno
F01-SAC	<u>Saludando al Cliente</u>		El participante analizará la importancia de saludar a los Clientes para iniciar el proceso de venta y comprobar que cada venta realizada logrará elevar su número de transacciones.			PENSAMIENTO		VENTAS	Pasos de la venta Concepto de Estándares No Negociables
F01-APR	<u>La apertura de la venta "Pasando la resistencia del Cliente"</u>		El participante aprenderá a abrir la venta de manera efectiva a través de las técnicas ofrecidas, lo que lo llevará a desarrollar una relación mucho mas cercana con el Cliente.			CREATIVIDAD		VENTAS	Pasos de la venta
F-LPDLA	<u>La Prueba de la amabilidad</u>		El participante identificará las señales que indican que un Cliente está dispuesto a adquirir un producto y con ello sea posible cerrar la venta.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	La resistencia del Cliente/ La apertura de la venta: pasando la resistencia del Cliente/ La motivación del Cliente
F01-MDC	<u>La motivación del Cliente</u>		El participante conocerá la importancia de descubrir las razones específicas por las cuales los Clientes quieren un producto es clave, ya que de esta forma logrará relacionarlas con alguna mercancía específica del punto de venta.			ORIENTACIÓN AL CLIENTE		VENTAS	Ninguno
F-IDN	<u>Investigación: Determinar deseos, necesidades, y sus porqués.</u>		El participante examinará cómo investigar las necesidades del Cliente, con base en realizar las preguntas que permitan obtener la información requerida para ofrecerle los productos que le ayuden a cubrir sus deseos y necesidades.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta
F-EC	<u>Enfócate en el Cliente</u>		El participante identificará cómo mejorar su efectividad en el cierre de una venta y la satisfacción del Cliente.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta / Servicio al Cliente

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F-DEV	La demostración Parte 1: estableciendo valor		El participante identificará cómo realizar la demostración de un producto, con la intención de generar valor en el Cliente, y este se interese por adquirir el producto.			CONOCIMIENTO DEL PROCESO DE VENTAS Y DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta / Disciplina progresiva
F01-MAE	Manejando al experto Parte 1		El participante identificará como y tratar de manera asertiva a los expertos en algún producto o servicio, para generar ventas satisfactorias.			SOCIABILIDAD (RELACIONES CON PERSONAS CLAVE)		VENTAS	Pasos de la venta
F-LTDLC	La trampa de la comparación		El participante reconocerá cuales son las causas y consecuencias de la comparación de un producto, con el fin de realizar demostraciones efectivas que se traduzcan en ventas.			ASERTIVIDAD		VENTAS	Pasos de la venta / La demostración/ Servicio al Cliente
F01-EVC_1	Empatía vs compasión		El participante logrará utilizar la empatía en lugar de la compasión para satisfacer a los Clientes y realizar ventas.			EMPATÍA		VENTAS	Pasos de la venta
F01-AAD	Agregar adicionales		El participante reconocerá cómo sugerir productos o servicios adicionales, para crear una venta mayor, generando una experiencia completa y satisfactoria para el Cliente.			ASERTIVIDAD		VENTAS	Pasos de la venta
F01-CPD	Cuando te piden un descuento		El participante analizará qué debe hacer cuando los Clientes solicitan un descuento, con base en la revisión del proceso y sus recomendaciones, para que puedas cerrar la venta de manera satisfactoria.			NEGOCIACIÓN		VENTAS	Pasos de la venta
F-OA	Ofrecer alternativas		El participante reconocerá el proceso para ofrecer alternativas a un Cliente que busca un producto que no está a la venta, o que no se tiene en existencia.			<ul style="list-style-type: none"> • CONOCIMIENTO EN VENTA • SOLUCIÓN DE PROBLEMAS • COMUNICACIÓN AFECTIVA 		VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades para escuchar al Cliente • Pasos de la venta • Conceptos del buen servicio.

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F-DCB	La demostración Parte 2: Características y Beneficios		El participante identificará los elementos más importantes, relacionados con la "Demostración del producto", para establecer el valor y beneficios que el Cliente necesita saber antes de comprar.			<ul style="list-style-type: none"> • ATENCIÓN A CLIENTES • CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO 		VENTAS	Pasos de la venta. La Demostración Parte 1: Estableciendo valor
F-MENE	Manejando al experto Parte 2: Cuando el experto no está		El participante identificará los elementos relacionados con las funciones y responsabilidades del Vendedor, cuando se encuentra en una situación donde el Experto no acompaña al Cliente.			<ul style="list-style-type: none"> • ATENCIÓN A CLIENTES • CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO 		VENTAS	Pasos de la venta/ Manejar al experto parte 1

Habilidades de venta | Nivel 3

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Cerrar la Venta

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F-MOB1	Manejo de objeciones Parte 1		El participante identificará cómo manejar las objeciones de un Cliente, con base en la revisión del proceso de los seis pasos, para superar las objeciones y cerrar la venta de manera satisfactoria.			CONOCIMIENTO DEL PROCESO DE VENTAS Y DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta
F-MOB2	Manejo de objeciones Parte 2		El participante identificará cómo manejar las objeciones que tiene un Cliente respecto al precio, con base en la revisión del proceso para atender esta clase de situaciones, para superar la objeción y cerrar la venta de manera satisfactoria.			CONOCIMIENTO DEL PROCESO DE VENTAS Y DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta
F01-PLV	Pasar la venta		El participante identificará cómo pasar la venta y realizar un reemplazo, con base en las técnicas mencionadas y en recomendaciones para su aplicación, para conservar a los Clientes y generar ventas satisfactorias.			ASERTIVIDAD Y TRABAJO EN EQUIPO		VENTAS	Pasos de la venta
F-SC	Señales de compra		El participante identificará las señales que indican que un Cliente está dispuesto a adquirir un producto y con ello sea posible cerrar la venta.			CONOCIMIENTO DEL CLIENTE		VENTAS	Pasos de la venta / La resistencia del Cliente/ La de mostración
F01-GDC	Ganarse el derecho a cerrar una venta		El participante conocerá los tipos de Vendedores; así como las características del Vendedor profesional y cuál es el proceso lógico de la venta.			ASERTIVIDAD		VENTAS	Pasos de la venta
F-TEC	Técnicas de cierre		El participante analizará las técnicas de cierre que ayudarán a mejorar la conversión de miradores a compradores.			ASERTIVIDAD		VENTAS	La trampa de la comparación/ Ganarse el derecho a cerrar/ Señales de compra
F01-CUV	Consolidar una venta		Lograr la satisfacción del Cliente y evitar el arrepentimiento o devoluciones del comprador, a través de la relación personal que desarrollaste.			SOCIABILIDAD (RELACIONES CON PERSONAS CLAVE)		VENTAS	Pasos de la venta Venta el detalle
F01-PCR	3 pasos para construir una carrera en Retail		El participante identificará los elementos para poder lograr una carrera exitosa en Retail a través del incremento de la tasa de conversión, venta promedio y crear una cartera de Clientes.			AUTODESARROLLO		VENTAS	Servicio al Cliente Pasos de la venta ¿Qué es retail? Estadísticas

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-LOC	Las Objeciones del Cliente		El participante será capaz de analizar los principales motivos que generan que un Cliente dude al momento de adquirir un producto o servicio.		Ab	<ul style="list-style-type: none"> • ATENCIÓN AL CLIENTE • CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO • SOLUCIÓN DE PROBLEMAS 		VENTAS	Pasos de la venta. La resistencia del Cliente. Investigación. La demostración. Manejo de objeciones.
F01-VEW	Seguimiento postventa para WhatsApp		El participante conocerá elementos significativos mediante los cuales será capaz de generar una estrategia de promoción y seguimiento postventa, mediante la herramienta de WhatsApp.		Ab	<ul style="list-style-type: none"> • ATENCIÓN AL CLIENTE • TOMA DE DECISIONES • RESPONSABILIDAD 		VENTAS	Conceptos del buen servicio al Cliente. La motivación del Cliente.
F01-AC	Atención al cliente por chat y al teléfono		Entender óptimamente los requerimientos necesarios para sostener conversaciones efectivas con el Cliente por chat y teléfono.		Ab	<ul style="list-style-type: none"> • ATENCIÓN AL CLIENTE • RESPONSABILIDAD 		VENTAS	Conceptos del buen servicio al Cliente. La motivación del Cliente.
F01-OM	Omnicanalidad		Conocer el impacto de la transformación digital y su relación con la Experiencia del cliente, descubriendo los elementos que componen a esta última y comprendiendo el rol como Creador de Experiencias Excepcionales para el cliente.		Ab	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Servicio al cliente 		VENTAS	Ninguno

Habilidades Blandas

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Habilidades Blandas

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-DHP	<u>Desarrollando habilidades personales</u>		El participante conocerá cuáles son las habilidades y preparación necesaria para crear una experiencia completa y satisfactoria para el Cliente.			AUTODESARROLLO		VENTAS	Pasos de la venta
F-AUC	<u>Autoconfianza</u>		El participante adquirirá herramientas que le permitan generar confianza en sí mismo, con base en recomendaciones y herramientas, para alcanzar un desarrollo personal y profesional.			DESARROLLO PERSONAL		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F-MOT	<u>Motivación</u>		El participante adquirirá herramientas que le permitan estar motivado, con base en recomendaciones y herramientas, para alcanzar un desarrollo personal y profesional.			DESARROLLO PERSONAL		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F-COEF	<u>Comunicación efectiva</u>		El participante desarrollará las habilidades para lograr una comunicación efectiva. También descubrirá que son los mapas culturales y personales para entender como influyen en el proceso comunicativo.			AUTODESARROLLO		VENTAS	Pasos de la venta
F-CAS	<u>Comunicación asertiva</u>		El participante identificará cómo comunicarse de manera asertiva, con base en la revisión de los estilos de comunicación, expresiones asertivas, técnicas y recomendaciones, para transmitir los mensajes de manera adecuada.			ASERTIVIDAD		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F-MEL	<u>Manejo de estrés laboral</u>		El participante identificará las herramientas que le permitan tener un mejor desempeño laboral, a través del estudio de herramientas de manejo de estrés laboral, para alcanzar un desempeño óptimo de manera constante.			DESARROLLO PERSONAL		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F-TEQ	<u>Trabajo en equipo</u>		El participante reconocerá cómo trabajar en equipo de manera eficaz y eficiente, con base en las recomendaciones, acciones y ventajas que da el formar un equipo de trabajo, para alcanzar metas que beneficien a los integrantes del equipo y a su organización o empresa.			TRABAJO EN EQUIPO		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-IE	<u>Inteligencia Emocional</u>		El participante será capaz de identificar qué es la inteligencia emocional, sus elementos y cómo interviene en su vida diaria.			<ul style="list-style-type: none"> TOMA DE DECISIONES ASERTIVIDAD RESPONSABILIDAD 		GENÉRICO	Sin conocimientos previos

Habilidades Blandas

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Habilidades Blandas

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-APO	<u>Administración por objetivos</u>		El participante analizará y aplicará las distintas técnicas y herramientas para el establecimiento de objetivos y metas mediante las competencias adquiridas.			AUTODESARROLLO		VENTAS	Pasos de la venta
F01-GECAM	<u>Gestión del cambio</u>		El participante aprenderá qué es Gestión del Cambio y sus etapas, cuáles son los detonantes y cómo las diferentes personalidades lidian con el cambio.			DESARROLLO PERSONAL		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-AUT	<u>Autoconocimiento</u>		El participante evaluará el nivel de autoconocimiento para reconocer y gestionar las emociones.			AUTOMOTIVACIÓN, EMPATÍA.		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-SE	<u>Salud emocional</u>		El participante conocerá las bases para identificar el estado emocional y las acciones que puede llevar a cabo cada colaborador, para el autocuidado de la salud emocional.			AUTOMOTIVACIÓN, EMPATÍA, AUTOCUIDADO.		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-CC	<u>Crecimiento continuo</u>		El participante conocerá las habilidades necesarias para afrontar situaciones de crisis a fin de continuar con el crecimiento personal y profesional.			AUTODISCIPLINA, AUTOMOTIVACIÓN.		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-EM	<u>Empatía</u>		Al término del curso reconocerás el concepto de empatía como parte importante de tus actividades diarias, de forma que seas capaz de influenciar su entorno de manera favorable y positiva.			EMPATÍA Y ASERTIVIDAD		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-AP	<u>Actitud Positiva</u>		Reconocer qué es una actitud positiva y las herramientas que te permitirán añadir este concepto en tus actividades diarias.			CREATIVIDAD Y ADAPTABILIDAD		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-ACBT	<u>5 Actitudes del buen trato</u>		El participante identificará los comportamientos clave para mejorar cada contacto como parte de su institución.			ORIENTACIÓN AL CLIENTE, SOCIABILIDAD, ASERTIVIDAD, EMPATÍA		GENÉRICO	Sin conocimientos previos

Habilidades Blandas

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Habilidades Blandas

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F-TDE	<u>Toma de Decisiones</u>		En este curso identificarás cómo tomar una decisión para elegir la opción que más convenga de acuerdo a las alternativas existentes.			AUTODESARROLLO		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-IPP	<u>La importancia de la presentación personal</u>		El participante conocerá de qué forma impulsar la calidad en su atención por medio de la imagen personal.			DESARROLLO PERSONAL		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-CL	<u>Clima laboral</u>		El participante conocerá cómo la influencia que ejerce con sus actitudes, conductas y personalidad, afecta al clima laboral.			AUTODESARROLLO		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-GE	<u>Gestión de Emociones</u>		Identificar las emociones básicas del ser humano y cómo gestionarlas en tus acciones diarias.			ASERTIVIDAD COMUNICACIÓN		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-LP	<u>Liderazgo personal</u>		Reconocer el concepto de liderazgo personal y cómo aplicarlo en tus objetivos de vida y propósitos.			AUTOMOTIVACIÓN INICIATIVA		GENÉRICO	Sin conocimientos previos

Habilidades Gerenciales

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Habilidades Gerenciales

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-LSG	<u>Los sombreros del Gerente</u>		El participante logrará comprender el término sombrero y aprenderá que los Gerentes deben utilizarlos para dirigir de forma adecuada su punto de venta en términos de operaciones, servicio al Cliente y ventas.			CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA (DEL PUESTO)		GERENCIAMIENTO	Ninguno
F01-SRO1	<u>Sistema de rotación: Primera Parte</u>		El participante analizará cómo implementar el sistema de rotación, con base en los formatos que se requieren, la explicación del proceso y recomendaciones para su aplicación, para garantizar un reparto justo de los Clientes entre los Vendedores.			TRABAJO EN EQUIPO		VENTAS	Pasos de la venta
F-ENS	<u>Entrenamiento semanal, moviendo estadísticas</u>		El participante analizará cómo realizar entrenamientos con los Vendedores, para que mejoren sus estadísticas.			COACHING		VENTAS	Pasos de la venta, Disciplina progresiva
F01-CHG	<u>Coaching</u>		Conocerás las características que necesitas para ser un buen coach y así lograr maximizar la venta.			AUTODESARROLLO		VENTAS	Pasos de la venta
F-EPV	<u>Entrenando comportamientos en el piso de ventas</u>		El participante identificará cómo realizar un entrenamiento en el piso de ventas, con base en los comportamientos que necesita mejorar el Vendedor y que impacten en sus indicadores.			COACHING		VENTAS	Pasos de la venta, Disciplina progresiva
F01-RPC	<u>Las 4 razones principales de la falta de cumplimiento o el bajo desempeño</u>		El participante conocerá las principales razones por las que un colaborador no lleva a cabo las tareas asignadas y lo que puede hacer para atacarlas.			DIRECCIÓN DE PERSONAS		GERENCIAMIENTO	Disciplina progresiva

Habilidades Gerenciales

CURSOS FRIEDMAN

Academia Friedman

Habilidades Gerenciales

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-RDC	<u>Resolución de conflictos</u>		El participante identificará cómo resolver un conflicto, con base en los tipos de solución, recomendaciones y el estudio del proceso, para manejar situaciones complicadas de manera satisfactoria.		Ab 	AUTODESARROLLO		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-LEF	<u>Liderazgo efectivo</u>		El participante identificará qué acciones debe realizar para ser un líder efectivo, con base en las recomendaciones, acciones y enfoques, para ser una persona integral con la capacidad de ser la cabeza de un equipo.		Ab 	LIDERAZGO		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-CMET	<u>Cómo motivar a tu equipo de trabajo</u>		El participante identificará los factores necesarios para crear un ambiente adecuado con su equipo de trabajo, con el fin de impulsar el talento de cada uno de ellos.		Ab 	<ul style="list-style-type: none"> • COMUNICACIÓN EFECTIVA • EMPATÍA • COORDINAR AL PERSONAL A CARGO Y SUS FUNCIONES 		GERENCIAMIENTO	Sin conocimientos previos
F01-DTH	<u>Desarrollo del talento humano</u>		El participante identificará las necesidades de desarrollo de talento para acompañar el crecimiento de los colaboradores.		 	SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, CONOCIMIENTO DEL COLABORADOR, CONOCIMIENTO DE PROCESOS.		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-CRRE	<u>Cómo realizar reuniones efectivas</u>		El usuario conocerá los 11 pasos que le permitirán realizar una reunión productiva con el equipo de trabajo.		Ab 	COORDINAR AL PERSONAL A CARGO Y SUS FUNCIONES		GERENCIAMIENTO	Sistemas de rotación, Primera Parte
F01-CSCP1	<u>Contratación - Parte 1: Selección de candidatos</u>		Al finalizar este curso el participante será capaz de aplicar las estrategias de reclutamiento de personal, seleccionar al perfil idóneo para su tienda y conocerá cuando, e identificará con qué frecuencia debe contratar o buscar talento.		Ab 	PLANEACIÓN CONOCIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS		GERENCIAMIENTO	Sin conocimientos previos
F01-CSCP2	<u>Contratación - Parte 2: Selección de candidatos</u>		Aprenderás a determinar los atributos del Vendedor ideal, e identificarás los puntos cruciales a explorar en un CV, con el fin de filtrar candidatos por teléfono adecuadamente.		Ab 	PLANEACIÓN CONOCIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS		GERENCIAMIENTO	Contratación - Parte 1: Selección de candidatos

NOMBRE CORTO	CURSOS	DIRIGIDO A	OBJETIVO		RECURSOS	COMPETENCIAS		CLASE	CONOCIMIENTOS PREVIOS
F01-SEGI	<u>Seguridad de la información</u>		Conocer la importancia de proteger la información, así como las distintas estrategias disponibles para llevar contar con total seguridad de la información.			AUTODISCIPLINA RESPONSABILIDAD		GENÉRICO	Sin conocimientos previos
F01-BII	<u>Búsqueda de la información</u>		Conocer la forma más eficaz y efectiva de buscar información en internet.			<ul style="list-style-type: none">• COMPRENSIÓN DE LECTURA• DISCRIMINACIÓN DE FUENTES• BÚSQUEDA EFECTIVA		GENÉRICO	Sin conocimientos previos

PRÓXIMAMENTE

Mayo

S M T W T F S

- Inglés para ventas
- Manejo del tiempo
- Rotación de Personal - Parte 1: Análisis y Corrección
- ¿Cómo organizar una reunión virtual con mi equipo de trabajo?

Junio

S M T W T F S

- Burnout
- Adaptabilidad
- Resiliencia
- Rotación de Personal - Parte 2: Análisis y Corrección

Julio

S M T W T F S

- Confianza
- Actitud abierta
- Atención al detalle
- Sistema de rotación - Parte 2: Implementación y Responsabilidad



academiafriedman.com

THE FRIEDMAN GROUP

· LISTADO DE CURSOS · CERTIFICACIÓN EN TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA ·