



CATÁLOGO DE CURSOS

www.grupojare.com.mx – 722 180 57 35/ 36



CURSO 1

PROGRAMA DE FORMACIÓN H.A.B.I.T.O.S

SESIÓN 1

Alineamiento
diferenciación

SESIÓN 2

Hospitalidad
Acción y diversión.
Beneficios e incentivos
Iniciativa

SESIÓN 3

Trato personalizado.
Oportunidad de Ganar
Ciclo de servicio
Resolución de problemas.



CURSO 2

PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPERIENCIA SENSORIAL

SESIÓN 1

Misión, Visión, Valores



PROGRAMA DE FORMACIÓN VENDER EL SERVICIO

CURSO 3

SESIÓN 1

Habilidades y segmentación

SESIÓN 2

Negociación efectiva en ventas

SESIÓN 3

Técnicas de comunicación





PROGRAMA DE FORMACIÓN TRABAJO EN EQUIPO

CURSO 4

SESIÓN 1

Los beneficios del trabajo en equipo
Individuos, grupos, equipos y la importancia de la comunicación
La importancia de la solidaridad e interdependencia
Elementos cruciales del trabajo en equipo
Apoyo y ayuda

SESIÓN 2

Reconocimiento e identificación
Comunicación
Orientación a soluciones
El espíritu de grupo
Enfrenta los problemas
¿Porqué fallan los Equipos de Trabajo?





PROGRAMA DE FORMACIÓN CONFERENCIAS CRUCIALES

SESIÓN 1

Desbloquearse
Comenzar con uno mismo
Aprender a observar
Crear un entorno seguro

SESIÓN 2

Controlar mis historias
Exponer mi camino
Explorar los caminos
de otras personas
Pasar a la acción



CURSO 5



PROGRAMA DE FORMACIÓN COMUNICACIÓN EFECTIVA

CURSO 6

SESIÓN 1

Conceptos de la comunicación
Elementos de la comunicación
Herramientas para captar los mensajes
Coaching como herramienta de comunicación

SESIÓN 2

Estilos de comunicar
Comunicación Efectiva
Tecnocomunicación
Coeficiente Intelectual
Coeficiente emocional





PROGRAMA DE FORMACIÓN TODOS A BORDO RAD (Retos Acción y Diversión)

CURSO 7

Apoyar el proceso para el fortalecimiento de un clima laboral saludable
Aclarar la conciencia del valor de cada colaborador en la empresa y en su equipo de trabajo
Estrechar lazos de comunicación y colaboración
Apoyar el proceso de crecimiento personal



HABILIDADES COMERCIALES



- C22** Negociación efectiva en ventas.
- C23** Segmentación de clientes.
- C24** Las bases del coaching comercial en un punto de venta.
- C25** El asesor consultor de compras.
- C26** Cómo administrar una cartera de clientes para convertirla en rentable y productiva.
- C27** Seguimiento de un plan estratégico de ventas y definición de un plan alternativo.
- C28** Producto, precio y promoción de ventas.
- C29** Marketing en ventas.
- C30** Herramientas del coaching comercial.
- C31** Coaching comercial en ventas.
- C32** Coaching en acción en un plan de ventas.
- C33** Administración, verificación y control de un plan de ventas.
- C34** Servicio de venta y post-venta.
- C35** Bases del éxito en el cierre de ventas.

- C36** El Administrador en ventas.
- C37** Servicio de venta y post-venta.
- C38** Administración del tiempo, verificación y control del plan de ventas.
- C39** Técnicas en ventas.
- C40** Presentaciones efectivas en ventas.
- C41** El Rol de la actitud en ventas.
- C42** Clasificación y prospección de clientes (Segmentación y prospección de clientes).
- C43** Manejo de Objeciones.
- C44** Planeación en ventas.
- C45** Herramientas el coach comercial.

HABILIDADES HUMANÍSTICAS

- C46** Comunicación efectiva.
- C47** Relaciones públicas en ventas.
- C48** En la comunicación. Cómo es el 7/38/55.
- C49** El rol de la actitud en la mente del ACC.
- C50** Branding personal.
- C51** Inteligencia emocional.
- C52** Establecimiento de objetivos personales.
- C53** Manager 360.
- C54** Empatía, calibración y rapport.
- C55** Persuasión comercial.
- C56** El arte del relacionamiento.
- C57** Los 4 pilares de un líder.



CONTACTO



+52 1 722 1 80 57 35 /36



grupojare.com.mx



ventas@grupojare.com.mx



Grupojare

