IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE GERENCIA DE VENTAS

MARKETING Y VENTAS

INVERSIÓN
$5,350.00 + IVA

DURACIÓN
15 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

CURSO DE GERENCIA DE VENTAS

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

Adquirir conocimientos y técnicas que permitan el desarrollo de habilidades de supervisión y liderazgo a través de métodos de trabajo participativo, comunicación y motivación para integrar equipos de trabajo productivos orientados a la calidad.

DIRIGIDO A

Gerentes, jefes, supervisores y coordinadores con personal a su cargo, con o sin experiencia.

FECHAS

Del 18 de Mayo del 2024 al 01 de Junio del 2024, Sábado de 8 a 13 hrs.

Del 17 de Junio del 2024 al 20 de Junio del 2024, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

Del 20 de Julio del 2024 al 03 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 13 hrs.

Del 20 de Agosto del 2024 al 27 de Agosto del 2024, Martes y jueves de 17 a 22 hrs.

Del 21 de Septiembre del 2024 al 05 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 13 hrs.

Del 22 de Octubre del 2024 al 31 de Octubre del 2024, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

Del 23 de Noviembre del 2024 al 07 de Diciembre del 2024, Sábado de 8 a 13 hrs.

TEMARIO

CURSO DE GERENCIA DE VENTAS

MARKETING Y VENTAS

I. CONOCIENDO EL CARGO Y LAS NUEVAS FUNCIONES

- Revisión del Perfil del Puesto
- Funciones y actividades propias del puesto
- Nuevas habilidades a desarrollar

II. HABILIDADES DE SUPERVISIÓN

- La nueva relación que se debe mantener con los compañeros
- Enfoque administrativo: planeación, organización, dirección y control
- Comunicación formal
- Gestión para la efectividad en las juntas de trabajo
- Acciones disciplinarias

III. DESARROLLO DE EQUIPOS DE TRABAJO

- Grupo vs equipo
- Etapas de desarrollo
- Roles
- Sinergia
- Productividad
- Dirección
- Manejo de conflictos y comunicación informal
- Liderazgo situacional

IV. GESTIÓN DE LA FELICIDAD

- Felicidad
- Calidad de vida
- Modelo de la felicidad y sus 6 variables fundamentales en la gestión gerencial

V. PSICOLOGÍA POSITIVA

- Salud en ausencia de enfermedad
- Pensamiento positivo
- Gestión de la inteligencia emocional de los colaboradores
- El perdón
- Optimismo
- Motivación

- Técnicas de apoyo

VI. MEJORA Y ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL

- Administración de personal
- Las personas y los colaboradores
- Importancia del autoconocimiento
- Motivación y automotivación
- Análisis y evaluación de logros
- Relaciones interpersonales
- Facilitando el cambio
- Curva de transición
- Análisis organizacional
- Procesos organizacionales
- Indicadores y evaluación de resultados
- Mejores prácticas

CURSO DE GERENCIA DE VENTAS

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

• Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
• **LIQUIDACIÓN TOTAL** – Aplica previa al inicio del evento
• **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
• **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
• **FINANCIAMIENTO** – NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
• VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
• AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física
MESES SIN INTERESES
•3, 6, 9 Y 12 MSI – Tarjetas Banamex
•PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)
TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
• BANAMEX - Clabe 002180414600184021
DEPÓSITO BANCARIO
• BANAMEX - Cuenta 18402
• Sucursal 4146
TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA
• Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
• Nombre, razón social, RFC o número de factura
BENEFICIARIO
• IMECAF México, SC

IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. **55 1085 1515**
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com

CURSO DE GERENCIA DE VENTAS

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES
NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento
• **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
• **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
• **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados