

PORTAFOLIO DE CURSOS

INTRODUCCION

El siguiente es el portafolio de cursos disponibles orientados a Directores, Gerencias, Supervisores y en general a los miembros de una empresa establecida y/o emprendimiento (startup).

METODOLOGIA

Estos cursos se dictan usando el modelo Knowles, que se orienta al aprendizaje del adulto y tiene cuatro etapas: **experiencia, reflexión, conceptualización y aplicación**, en ciclos de 2 horas de duración mínima, usando las técnicas más avanzadas de storyboarding y análisis de casos actualizados y basados en experiencias reales en Latinoamérica y el mundo.



Ciclo Knowles en etapas de 2 horas de duración cada una

NIVELES DE CURSOS

Existen tres niveles: GOLD, SILVER y BRONZE. La diferencia fundamental entre ellos es la audiencia objetivo.



CURSOS GOLD



GENERALIDADES DE LOS CURSOS NIVEL GOLD

Audiencia	Directores, nivel CxO
------------------	-----------------------

DESCRIPCION DE LOS CURSOS NIVEL GOLD

ENFOQUE EN ESTRATEGIA

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
GOLD011: Strategic Marketing for the Technical Executive	4	Basado en el curso de MIT del mismo nombre. Evaluación de atractivo de mercado. Tradeoffs entre riesgo e información, diseño de canales de distribución y decisiones complejas de precio.
GOLD012: Marketing Strategy for Business Leaders	4	Basado en el curso de Cornell University del mismo nombre. Análisis de 3C, STP y 5P del marketing.
GOLD013: Managing Customer Centric Organizations	4	Basado en el curso de Harvard University del mismo nombre. Alineación de los procesos, incentivos, controles, liderazgo y cultura de la empresa para lograr ser customer centric.

ENFOQUE EN TACTICA e INNOVACION

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
GOLD021: Building, Leading and Sustaining the Innovative Organization	4	Basado en el curso de MIT del mismo nombre. Basado en el framework de 4 pasos de MIT para liderar innovaciones disruptivas en las empresas establecidas.

ENFOQUE EN OPERACIÓN

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
GOLD031: Developing a leading edge Operations Strategy	4	Basado en el curso de MIT del mismo nombre. Ofrece insights estratégicos en integración vertical, outsourcing, supply chain management, process technologies, manejo de riesgo y capacidad y redes globales.
GOLD032: Understanding and Solving Complex Business Problems	4	Basado en el curso de MIT del mismo nombre. Se basa en técnicas desarrolladas en MIT para experimentar los efectos a largo plazo e impacto de las decisiones corporativas y entender la manera como el performance está atado a las estructuras y políticas.

CURSOS SILVER



GENERALIDADES DE LOS CURSOS NIVEL SILVER

Audiencia	Gerencias, Supervisores, Vendedores, personal de operación
------------------	--

DESCRIPCION DE LOS CURSOS NIVEL SILVER

ENFOQUE EN LIDERAZGO

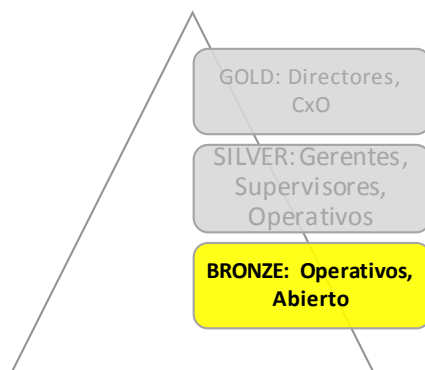
Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
SILVER011: Liderazgo y persuasión en ventas para Gerentes	4	Basado en principios de liderazgo 360 de John C. Maxwell y las 6 técnicas de persuasión de Robert Cialdini, enfocado en P&L y análisis estratégico de ventas
SILVER012: Liderazgo y persuasión en ventas para Supervisores	4	Basado en principios de liderazgo 360 de John C. Maxwell y las 6 técnicas de persuasión de Robert Cialdini, enfocado en tácticas de ventas: promociones, tendencias, cross/up sell
SILVER013: Liderazgo y persuasión en ventas para Vendedores	4	Basado en principios de liderazgo 360 de John C. Maxwell y las 6 técnicas de persuasión de Robert Cialdini, enfocado en técnicas cara a cara con clientes y manejo de objeciones.

ENFOQUE EN VENTAS

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
SILVER021: Método SPIN para ventas consultivas	4	Enfocado en los 4 pasos de técnicas de ventas consultivas B2B: Situation, Problem, Implication, Need pay off. Análisis de casos.
SILVER022: Método AIDA para ventas al retail	4	Enfocados en los 4 pasos de técnicas de ventas para B2C: atención, interés, deseo y acción. Análisis de casos.



CURSOS BRONZE



GENERALIDADES DE LOS CURSOS NIVEL BRONZE

Audiencia	Personal de operación, Abierto al público en general
------------------	--

DESCRIPCION DE LOS CURSOS NIVEL BRONZE

ENFOQUE EN FINANZAS

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
BRONZE011: Finance for non financial managers	4	Análisis de P&L, Balance sheet y cash flow con estudio de casos. Uso de herramientas online. Con un enfoque a personas no financieras.
BRONZE012: Finance for lean startups	4	Proyección de P&L, Balance Sheet y cash flow para emprendimientos. Análisis de casos. Con enfoque a nuevos emprendimientos.

ENFOQUE EN TECNOLOGIA

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
BRONZE021: Digital DNA for sales managers	4	Basada en el Hype cycle of technology de Gartner, da un vistazo general de lo último en tecnología y criterios para escoger lo más adecuado a su negocio. Con un enfoque en ventas.
BRONZE022: Digital DNA for non IT managers	4	Basada en el Hype cycle of technology de Gartner, da un vistazo general de lo último en tecnología y criterios para escoger lo más adecuado a su negocio.

ENFOQUE EN EMPRENDIMIENTO

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
BRONZE031: Lean startup, Canvas model and rapid prototyping	8	Basado en los últimos conceptos para lanzamiento de nuevos productos, modificaciones o emprendimientos de Steve G. Blank, Oscar Osterwalder y Eric Ries.

ENFOQUE EN MANEJO DE PROYECTOS

Código del curso y nombre	Duración (horas)	Descripción
BRONZE041: Project Management basado en el PMBOK versión 5.0	40	Basado en la última versión del PMBOK con análisis de casos.
BRONZE042: Scrum para manejo de proyectos IT	20	Basado en la metodología inventada por J Sutherland y ampliamente usada hoy en Silicon Valley, USA.
BRONZE043: Scrum para manejos de proyectos no IT	20	Basado en la metodología inventada por J Sutherland con un enfoque a proyectos no IT
BRONZE044: Técnicas para el manejo del tiempo	4	Basado en los 4 cuadrantes de Covey. Se complementa con storyboarding