# Calendario mensual de capacitación



Lunes

**Martes** 

Miércoles

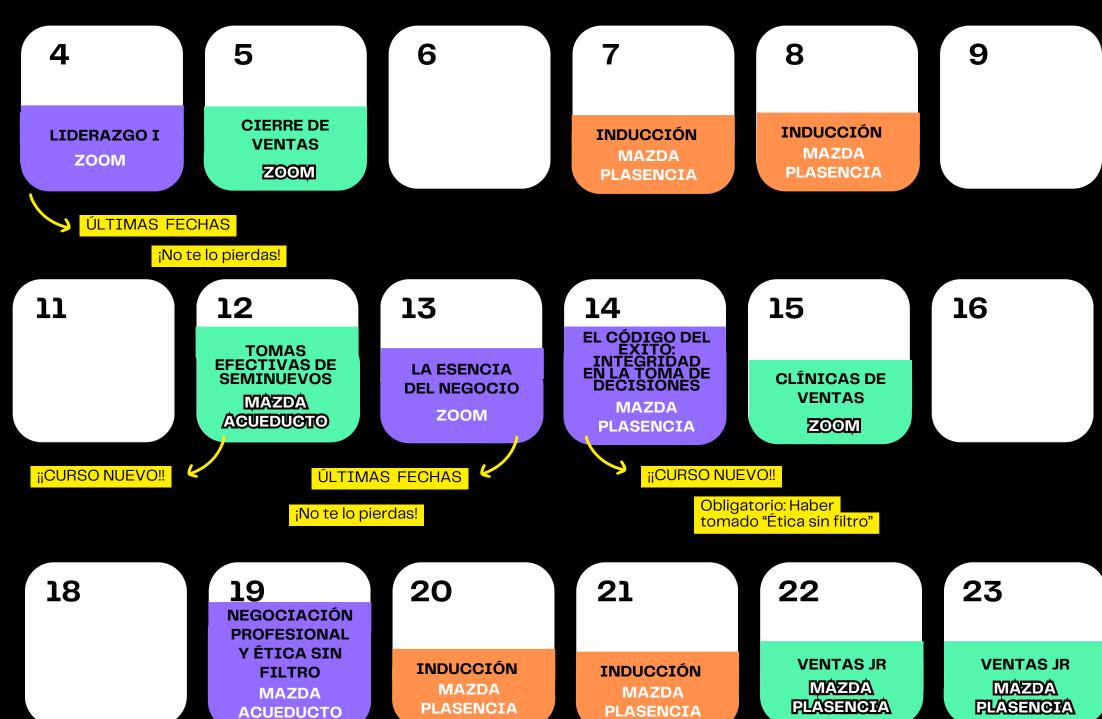
Jueves

**Viernes** 

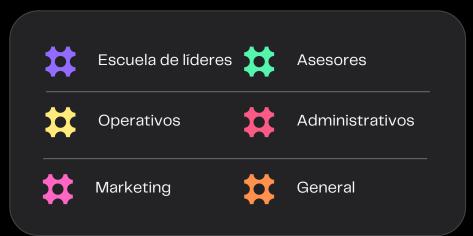
Sábado

#### Contenido del curso

CURSO	CONTENIDO	DURACIÓN
Liderazgo I	Revisaremos la identidad del grupo y el perfil de líder buscado.	10:00AM- 1:00 PM
Cierre de ventas	Domina la negociación, cierre de ventas y habilidades clave efectivas.	10:00 AM- 1:00PM
La esencia del negocio	Visión humana, liderazgo inclusivo, empático y auténtico.	10:00AM- 1:00 PM
Tomas efectivas de seminuevos	Técnicas clave para ventas y negociación en seminuevos.	9:00 AM- 2:00 PM
Clínicas de ventas	Sesiones flexibles para repasar ventas JR, obligatorias para algunos.	10:00 AM- 11:30 AM
El código del éxito	Ética y valores para decisiones empresariales responsables y sostenibles.	10:00AM- 3:00 PM
Ética sin filtros	Líderes éticos, con enfoque en verdad y decisiones responsables.	10:00 AM- 2:00 PM
Negociación profesional	Fortalece habilidades de negociación efectiva y resolución de conflictos.	3:00 PM- 6:00 PM



#### A quién va dirigido



# LIDERAZGOI





ZOOM



¡VIVE UNA EXPERIENCIA FORMATIVA EXCLUSIVA PARA LÍDERES ESTRATÉGICOS!

# iNSCRIBETE!



### **¡INSCRIBETE!**





## **¡INSCRIBETE!**





¡LLEVA TU LIDERAZGO A UN NUEVO NIVEL DE INTEGRIDAD!

# ÉTICA SIN FILTROS Y NEGOCIACIÓN **PROFESIONAL** Exclusivo para: inscritos al taller del diplomado "Escuela de líderes" de Academia Plasencia. Martes 19 de agosto **HORARIO ÉTICA SIN FILTROS:** 10:00AM- 3:00 PM **HORARIO NEGOCIACIÓN:** 3:00PM- 6:00 PM

O MAZDA ACUEDUCTO

### **¡INSCRIBETE!**

