



trade and market access

## Lista detallada de servicios de Entrenamiento

Nuestros **servicios de entrenamiento** ofrecen una experiencia innovadora de aprendizaje a través de cursos diseñados pensando en su organización.

<b>Entrenamiento</b> educación y soluciones de entrenamiento a la medida	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo Sostenible</li> <li>• Innovación</li> <li>• Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)</li> <li>• Desarrollo de Capacidades</li> <li>• Comunicación Intercultural para Servicio al Cliente</li> <li>• Administración de Cadenas de Suministro</li> </ul>	
<b>Desarrollo Sostenible</b>	<b>Administración de Cadenas de Suministro</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabilidad Social de Empresa (RSE) y Desarrollo Sostenible para Profesionales de Ventas y Mercadeo</li> <li>- Prácticas Sostenibles y el impacto en los clientes.</li> <li>- Sostenibilidad y la Cultura Organizacional</li> <li>- Desarrollo Sostenible en las Prácticas Comerciales</li> <li>- Certificaciones industriales y de calidad actores en el proceso de Acceso a Mercados</li> <li>- ¿Por qué Desarrollo Sostenible y la Responsabilidad Social de Empresa?</li> </ul> <p>Programa de Cinco Módulos. Programa de Capacitación de Proveedores para el Desarrollo Económico Local (ProCaPDEL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercadeo y la Cadena de Suministro</li> <li>- Compras y Suministros: El reto de comprar Bienes y Servicios</li> <li>- Logística Internacional para Profesionales de Mercadeo</li> <li>- Mercadeo Internacional para Profesionales de Logística y Operaciones</li> </ul> <p><b>Taller:</b> ¿Dónde está mi compañía en la Cadena de Suministros de la Industria?</p> <p><b>Taller:</b> Desde el punto de vista de su cliente: Defina qué tipo de proveedor es usted</p>



trade and market access

<b>Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)</b>	<b>Manejo de la Relación con los clientes y Comunicación Intercultural</b>
<p>Comunicación al cliente: ¿qué es lo que su cliente realmente quiere saber de su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identificar el objetivo de su negocio: estrategias para maximizar sus recursos y ser efectivo en la ejecución de planes</li><li>- Nuevos Empresarios: Combinando Pasión, Conocimiento y Experiencia</li><li>- ¿Dónde están mis clientes? Mercados Locales vs. Mercados Extranjeros</li></ul> <p><b>Taller:</b> Cómo identificar el objetivo de su negocio y así identificar su nicho de mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Servicio al Cliente para Clientes Multiculturales</li><li>- Comunicación para Negocios Interculturales</li></ul> <p><b>Taller:</b> Simulación de Negociaciones Interculturales</p> <p><b>Taller:</b> Superando barreras interculturales con clientes y en la organización</p>
<b>Innovación</b>	<b>Desarrollo de Capacidades</b>
<p>Creación de Soluciones Innovadoras para sus clientes valorando las ideas y el conocimiento de su equipo</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- El Nuevo Precio: Tiempo y Calidad</li></ul> <p><b>Taller:</b> Su equipo, su conocimiento y su experiencia, todos elementos para firmas innovadoras.</p>	