

AP Enterprise Solutions:

Somos una empresa dedicada a desarrollar líderes en el área Comercial, Liderazgo entre otros temas como bandera el arte de la Comunicación. Que siempre se ha caracterizado por su poder, pero mucho más grande cuando abrimos la mente y co creamos.

¿Quiénes la integran?
La empresaria con más de 5 años de experiencia en logística Anayely Marin CEO de EMETSS empresa dedicada al Embalaje y Etiquetas. Si sabemos de casos de éxito porque los construimos desde cero hasta ser sólidos.

Aarón Salinas Director Comercial, estratega de negocios adaptado desde su experiencia en finanzas y área de RP y liderazgo político, la negociación de alto impacto que te hace falta aquí la hacemos posible.

Cerramos con Karla Padrón CEO de KPR soluciones, líder en capacitación para empresas financieras desde hace más de 7 años con equipos de 20 a 400 elementos corporativos reconocida por su conducción y manejo de grandes grupos por los Scouts. También experta en relaciones comerciales de nivel Nacional y LATAM, especialista en mejora de procesos Comerciales, Finanzas, Comunicación Organizacional.

Estamos dirigidos en:

- Liderazgo
- Comunicación Organizacional
- Comunicación Estratégica
- Ventas Gerenciales
- Resolución de Conflictos
- Pain Points
- Identificación, evaluación y diagnóstico así como herramientas aplicadas para mejoras.

Capacitación
Camino del dragon

Objetivo:
Conocerte para identificar tu poder, así identificar áreas de oportunidad en el proceso comercial, rompe las máscaras. Acercamiento, perfil, seguimiento y retención.

Temario:

1. Detecta tu personaje
2. Ciclo de cortejo
3. Análisis del personaje
4. Desarrolla tu historia
5. Negociación y cierres
6. Poder del seguimiento

Capacitación**: Conoce tu poder**

Objetivo: Detectar problemas para aplicar prácticas de liderazgo y comunicación, para mejora de habilidades y actitudes de cada uno de los integrantes del curso.
¿Qué importancia tiene su rol en la organización? Así como la importancia del conocimiento de pasar de tener la misión, visión y valores al rol de su área día con día.

Temario

1. El ciclo de los procesos internos
2. Formas de comunicación
   *Interna
   *Externa
   *Estrategias de comunicación empresarial
3. Casos reales y soluciones ¿Tú qué harías?
   Identifica y accionate
4. Metodología aplicada

Capacitación: **Ser o no ser comercial es más que ser**

Objetivo: Dirigido a equipo de ventas de alto valor, desde nivel Senior a Directores, ayudaremos a identificar habilidades procesos y mejoras desarrollar herramientas para lograr cierres efectivos por medio de comunicación efectiva. Por medio de actividades y con un rol and play que los hará salir de la zona de confort, porque hace mucho que sólo leen datos pero no hablan con un cliente desde hace tiempo o bien ya tienen un confort de un perfil determinado pero ahora deseamos que sea un cliente más grande incluso de talla internacional.

1. El ciclo de ventas

2. Método SPICED
3. StoryTelling
4. Acción y palabra
5. Uso de nuevas herramientas de TI

Capacitación: **De un escalón a la CIMA**

Objetivo: Dirigido a aquellos que han cambiado de puesto y requiere posicionar su liderazgo ante el cambio. Ya que todos sabemos que los cambios no siempre son bien recibidos.
Por ello el descubrir el tipo de arquetipos ayuda a identificar y desarrollar las actitudes necesarias para poder ejercer el liderazgo y poder comunicar efectivamente con el equipo de trabajo y lograr los objetivos para adaptarse a los cambios.

Temario

1. Arquetipos
2. Desarrollo de habilidades gerenciales
3. Comunicación Asertiva
4. Motivación desde método
5. Uso de nuevas herramientas de TI

Capacitación: **Impulsa y transforma tu capacidad**

Objetivo: Llevar el coaching empresarial, enfocado a explorar todo lo que tiene tu ser para expandirte y re aprender y crear. La innovación de tu ser desde dentro hacia afuera. Ser un coach se dice fácil pero la intención es que seas capaz de al terminar el curso de guiar a un gran equipo con herramientas que harán que transformes tu manera de ver.

Temario

1. Diagnóstico
2. Preguntas clave para transformarse
3. Edificando con prácticas grupales
4. Foco a objetivos gestión de tiempo
5. Uso de nuevas herramientas de TI

Capacitación: **El arte de la palabra transformadora**

Objetivo: Aprender estrategías y prácticas para identificar qué significado y significante cambian el cómo y la forma de comunicar. Identifica antes de actuar, analiza antes de implementar. Estudia antes de tomar decisiones. Ya que si bien todas las áreas son importantes, hay algunas que representan un nivel de riesgo más alto. Tanto interno como externo a la hora de utilizar los canales de comunicación institucionales.

Temario:

1. Comunicación el arte de la palabra y la tinta
2. Saber escuchar para saber crear
3. Identifica situaciones difíciles y volverla a tu favor
4. Práctica 180 a 360 de comunicación
5. Uso de nuevas herramientas de TI

Capacitación: **Poder del tiempo**

Objetivo: Detectar, utilizar herramientas para poder ejercer decisiones con base a trabajo en equipo y solución de conflictos así como el tomar iniciativa a tiempo puede reducir procesos. Por medio de un canal de comunicación y herramientas.

Temario:

1. Trabajo en equipo
2. El poder de yo resuelvo
3. Gestión de tiempo
4. Gestión y oportunidad
5. Uso de nuevas herramientas TI

Todos nuestros cursos se pueden adaptar a tu empresa y a los puntos más importantes para cada caso a revisar.
Realizamos investigación del estado de la empresa, saber ¿Cómo estás? Es nuestro punto 1

Las horas mínimas por tema son 4 horas. Las capacitaciones están programadas para durar 20 horas efectivas.