



Habilidades Blandas

Potenciando al Recurso Humano...

Asesoría y Capacitación - Áreas Comercial, Servicios, Gestión y Recursos Humanos

Informaciones e Inscripciones: Edificio Opera, Huérfanos 835 Piso 9 - Fonos: 6322497 - 6322529, Fax: 6322529 - www.goldentraining.cl

Código		CURSOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN	Horas	Valor	Inicio	Término	Horario
HB-GE01		Planificación estratégica y sistemas de gestión	20	6 UF	24-oct	28-oct	09:00 a 13:00
HB-GE02		Definición de funciones y evaluación de desempeño	20	6 UF	07-nov	11-nov	09:00 a 13:00
HB-GE03		Liderazgo situacional y técnicas de supervisión	20	6 UF	24-oct	28-oct	14:00 a 18:00
HB-GE04		Desarrollo de equipos de trabajo	20	5 UF	07-nov	11-nov	14:00 a 18:00
HB-GE05		Solución de problemas y toma de decisiones	20	5 UF	14-nov	18-nov	09:00 a 13:00
HB-GE06		Administración del tiempo y control de tareas	16	4 UF	21-nov	24-nov	09:00 a 13:00
Código		CURSOS PARA MEJORAR EL RRHH	Horas	Valor	Inicio	Término	Horario
HB-RH01		Inteligencia emocional, relacional e intuitiva	20	5 UF	07-nov	11-nov	14:00 a 18:00
HB-RH02		Desarrollo personal y motivación	16	4 UF	21-nov	24-nov	14:00 a 18:00
HB-RH03		Relaciones interpersonales y comunicación efectiva	20	5 UF	28-nov	02-dic	09:00 a 13:00
HB-RH04		Clima organizacional y manejo de conflictos	20	5 UF	14-nov	18-nov	09:00 a 13:00
Código		CURSOS PARA MEJORAR LOS SERVICIOS	Horas	Valor	Inicio	Término	Horario
HB-SE01		Excelencia en atención a clientes	20	5 UF	24-oct 28-nov	28-oct 02-dic	09:00 a 13:00 09:00 a 13:00
HB-SE02		Cadena de servicio, cliente interno y externo	20	5 UF	14-nov	18-nov	14:00 a 18:00
HB-SE03		Entrenando monitores de alto impacto	20	7 UF	12-dic	16-dic	14:00 a 18:00
HB-SE04		Preparación de consultores	20	7 UF	.-----	.----	.-----
HB-SE05		Técnicas de detección de necesidades	12	4 UF	05-dic	07-dic	14:00 a 18:00
HB-SE06		Calidad total y de servicio	12	3 UF	02-nov 05-dic	04-nov 07-dic	09:00 a 13:00 09:00 a 13:00
Código		CURSOS PARA MEJORAR EL ÁREA COMERCIAL	Horas	Valor	Inicio	Término	Horario
HB-AC01		Técnicas de ventas y negociación efectiva	20	5 UF	07-nov 12-dic	11-nov 16-dic	09:00 a 13:00 09:00 a 13:00
HB-AC02		Negociación efectiva usando el Método de Harvard	20	7 UF	28-nov	02-dic	14:00 a 18:00
HB-AC03		Key Account Management: Gestión de cuentas clave	20	7 UF	.----	.----	.----
HB-AC04		Desarrollo de canales de distribución	20	7 UF	.----	.----	.----
HB-AC05		Presentaciones efectivas y reuniones productivas	20	6 UF	14-nov 28-nov	18-nov 02-dic	14:00 a 18:00 14:00 a 18:00
HB-AC06		Customer satisfaction: Organización orientada al cliente	20	6 UF	.----	.----	.----