ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Soluciones Integrales
a la medida de su Organización

Creamos Conocimiento Empresarial

- Presentación
- Programa de Formación y Entrenamiento para la Gestión Organizacional
  - Escuela Comercial de Ventas
  - Escuela de Formación en Servicio al Cliente Escuela de
  - Formación en Liderazgo Organizacional
  - Escuela de Formación en Logística
  - Escuela de Formación en Coaching para el Liderazgo
  - Escuela de Analítica
-
- Programas de Formación Sede La Fe
- Pedagogía y Didáctica Organizacional
- Prospectiva para el Desarrollo Organizacional y Territorial
- Consultoría y Formación en Procesos de Innovación Organizacional y

Presentación

Con base en la experiencia académica y de intervención empresarial que nos identifica desde 1.973, Esumer le ofrece una amplia y actualizada oferta de programas de formación empresarial para su organización en las áreas de mercadeo, finanzas, logística, negocios internacionales, administración y prospectiva que le permiten alcanzar sus objetivos estratégicos.

Nuestros programas corporativos son diseñados y desarrollados por expertos nacionales e internacionales en diferentes áreas del conocimiento, partiendo de la realidad desde el interior de las organizaciones, para luego proporcionar soluciones integrales en un entorno competitivo y globalizado. La infraestructura física y tecnológica permite ofrecer este portafolio en cualquier lugar de la región y el país.

Por último, la capacidad de innovar, emprender y la mirada prospectiva son parte de nuestro sello de responsabilidad y calidad, lo que asegura que la propuesta diseñada para su empresa y este portafolio representan resultados o aplicaciones productivas que se reviertan en los logros esperados.

Programa de Formación y Entrenamiento para la Gestión Organizacional

Mejorar permanente los procesos empresariales a través de nuevas formas de aprendizaje ha sido una necesidad imperante para aquellas compañías que quieren obtener resultados satisfactorios y sobresalir en terrenos altamente competitivos.

El programa de Formación y Entrenamiento para la Gestión Organizacional de Esumer es una experiencia que brinda conceptos y herramientas prácticas, fortaleciendo procesos claves alrededor de los clientes, las ventas, la logística y la administración.

El programa de Formación y Entrenamiento para la Gestión Organizacional cuenta con cinco Escuelas escalonadas, modulares y con un diseño curricular que se adapta a las necesidades empresariales.

- Gestión Comercial y de Ventas.
- Servicio al Cliente.
- Liderazgo Organizacional.
- Logística.
- Coaching para el Liderazgo.
- Analítica

En cada Escuela encontrará elementos teóricos y prácticos que le permitirán analizar la situación empresarial, tanto interna como externa, para buscar soluciones y mejoras dentro de cada proceso. Su organización podrá tomar las cinco o seleccionar la que requiera fortalecer, según la problemática empresarial.

Así mismo, involucrar nuevos conceptos que requieran ser incluidos en la propuesta. Cada uno será certificado de manera independiente.

Metodología

Presencial, virtual, semipresencial o aula Inversa

1. Escuela Comercial de Ventas

1. Escuela Comercial de Ventas

Objetivo

Conformar una fuerza de ventas de alto rendimiento capacitada y entrenada para generar valor a través del proceso comercial.

Sistema de Conocimientos

- Pensamiento estratégico comercial.
- Bases para la gestión de contactos y clientes.
- Fidelización y vínculo con el cliente.
- Técnicas de venta consultiva.
- Coaching comercial.

Sistema de Habilidades

- Desarrollar competencias comerciales para la gestión estratégica.
- Gestionar de manera eficiente el contacto con el cliente.
- Diseñar y ejecutar estrategias y técnicas para la fidelización de clientes.
- Implementar tácticas de venta consultiva y de coaching comercial.

2. Escuela de Formación en Servicio al Cliente

2. Escuela de Formación en Servicio al Cliente

Objetivo

Implementar estrategias de servicio que permitan establecer una relación memorable con los clientes.

- Fundamentos de servicio al cliente.
- Fidelización y vínculo con el cliente.
- Tácticas de venta.
- Experiencia de cliente.

ESUMER INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Sistema de Habilidades

- Comprender la importancia del servicio al cliente en los procesos de ventas.
- Analizar los entornos para desarrollar estrategias de servicio al cliente.
- Manejar los procesos del servicio al cliente al interior de la organización.
- Administrar adecuadamente la imagen y la reputación de la marca.

3. Escuela de Formación en Liderazgo Organizacional

3. Escuela de Formación en Liderazgo Organizacional

Objetivo

Desarrollar competencias de liderazgo con el propósito de facilitar la ejecución de la estrategia organizacional a través de la cohesión de equipos de trabajo.

Sistema de Conocimientos

- Pensamiento estratégico.
- Gestión eficaz del tiempo.
- Caracterización de un buen líder.
- Cohesión de equipos de trabajo a través de la comunicación.
- Orientación a resultados.

ESUMER INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Sistema de Habilidades

- Direccionar eficazmente equipos de trabajo
- Planear y organizar actividades para liderar equipo de trabajo
- Gestionar el tiempo para la optimización de las actividades
- Comunicar y retroalimentar a su equipo de trabajo

4. Escuela de Formación en Logística

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Objetivo

Implementar estrategias logísticas innovadoras para el mejoramiento de los procesos de la cadena de abastecimiento en una organización.

Sistema de Conocimientos

- Planeación estratégica en logística.
- Gestión integral del almacenamiento.
- Buenas prácticas logísticas para el mejoramiento de procesos.
- Uso adecuado del sistema de empaque y marcación para la distribución del producto.
- Indicadores logísticos para el control de los procesos.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Sistema de Habilidades

- Planear estratégicamente el proceso logístico.
- Aplicar métodos logísticos para la optimización de la cadena logística.
- Implementar prácticas de almacenamiento, aprovisionamiento e inventarios y transporte.

5. Escuela de Formación Coaching para el Liderazgo

5. Escuela de Formación Coaching para el Liderazgo

Objetivo

Desarrollar habilidades de liderazgo utilizando técnicas del Coaching para fomentar en los equipos de trabajo el cumplimiento de objetivos bajo adecuados ambientes laborales.

Sistema de Conocimientos

- Principios generales del coaching.
- Métodos para desarrollar y ejecutar el coaching en la organización.
- Técnicas aplicadas en el proceso de coaching.

ESUMER INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Sistema de Habilidades

- Establecer una comunicación adecuada con los equipos de trabajo.
- Entrenar adecuadamente el equipo de trabajo.
- Motivar al personal para el desarrollo profesional y laboral.

6. Escuela de Analítica

6. Escuela de Formación Coaching para el Liderazgo

Objetivo

Desarrollar habilidades en analítica para el análisis de la información y la productividad empresarial.

Sistema de Conocimientos

- Excel.
- SQL.
- Power BI.
- Fundamentos de Programación.
- Ciencia de Datos

ESUMER INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Sistema de Habilidades

- Reconocer la analítica como un conjunto de acciones que permite la productividad y aprovechamiento de la información para mejores toma decisiones en el negocio.

- Profundizar en Power Bi para el procesamiento y análisis de la información, teniendo en cuenta el ciclo de vida de los datos.

Programas cortos de formación

Cursos cortos

Nombre Módulo |	Objetivo
Pensamiento estratégico y Visión Sistémica	Reconocer las herramientas y habilidades para la planeación de largo plazo, comprendiendo los entornos con visión sistémica.
Comunicación Asertiva	Entrenar a los participantes sobre comunicación asertiva, dándoles a conocer alternativas útiles que les permita comprender qué significa ser asertivo, identificar rasgos de personas asertivas y no asertivas, diferenciar los estilos de comunicación y concretar los beneficios de ser asertivo.
Negociación y Solución de Conflictos	Reconocer técnicas y habilidades de negociación. Comprender los conflictos como oportunidades de desarrollo personal, crecimiento y cambio para el logro de los objetivos corporativos. Experimentar mediante dinámicas vivenciales la mejor forma de negociar y abordar los conflictos.
Cohesión de Equipos	Reconocer las dinámicas que caracterizan el comportamiento de los equipos de alto desempeño.
Orientación a Resultados	Comprender el proceso de decisiones y su importancia en la resolución de problemas.
Toma de decisiones y Análisis de Problemas	Reconocer las herramientas y habilidades para la planeación de largo plazo, comprendiendo los entornos con visión sistémica.

Programas cortos de formación

Cursos cortos

Nombre Módulo	Objetivo
Entendiendo la Neurociencia, Cambiamos Nuestros Resultados	Sensibilizar hacia el estudio de nuestro cerebro. Dar otra mirada al funcionamiento del cerebro y mente, comprendiendo algunos aspectos de cómo nuestro cerebro percibe, siente, piensa y recuerda, para transformar acciones y resultados. Mejorar procesos de aprendizaje y relacionamiento, así como tener una mayor efectividad en las ventas.
Magia y Transformación Personal, la Clave del Éxito	Descubrir la capacidad que tiene el ser humano de transformarse, de transformar su entorno y sus resultados. Desde la consciencia, tomar las mejores decisiones y asumir la responsabilidad personal de los resultados. Transformar resultados realizando pequeños cambios en las actitudes y comportamientos.
Comunicación Poderosa, Resultados Espectaculares	Descubrir la importancia de la comunicación. Transformar resultados cambiando la forma de comunicarse. Construir nuevas formas de expresión cotidiana para adquirir poder, asertividad y contundencia, logrando mayor efectividad en el campo laboral y un bienestar en el campo personal.
Soy Poderoso, tengo Prosperidad y Abundancia	Transformar la concepción del dinero, la abundancia y la prosperidad. Aplicar herramientas sencillas para manejar mejor el dinero y conectarse con las riquezas. Aprender a manejar las finanzas personales y familiares y a elaborar un plan económico de vida.
Trabajo en Equipo, Resultados Impactantes	Descubrir el potencial y la importancia del trabajo en equipo. Transformar de manera sencilla los resultados propios en la relación con las otras personas. Aplicar estos aprendizajes a la vida diaria en el trabajo y en el hogar.

Programas cortos de formación

Nombre Módulo	Objetivo
Sintonía y Acompañamiento, para Mejores Resultados	Entender y respetar la individualidad. Ser capaz de ponerse en el lugar del otro y desde allí comunicarse. Lograr comunicación y trato al otro, desde una posición de humildad, aprecio, tolerancia y amor incondicional.
Soy Productivo, Manejo mi Tiempo	Todo sucede en el tiempo y depende del tiempo. Éste es un recurso susceptible de ser administrado. Al aprender a administrar bien su tiempo, la persona aprovecha el tiempo de forma productiva, tranquila y eficiente; genera relaciones de respeto y confianza, optimizando el uso de los recursos que posee.
Fidelización y Resultados con Excelente Servicio	Sensibilizar sobre la importancia del cliente para la organización. Descubrir el don del servicio existente en cada uno. Cambiar la percepción sobre el cliente, la forma de relacionarnos y los resultados. Conectarse con el cliente y prestar un servicio cálido, cercano y humano. Obtener resultados impactantes con el cambio en la forma de relacionarse con el cliente.
Resultados Comerciales Impactantes	Replantear el objetivo de la empresa, que vende y que compra el cliente. Aplicar técnicas de venta que impacten la emoción y la compra inconsciente. Lograr resultados comerciales impactantes, transformando el estilo de ventas.
Transformando Nuestros Resultados	Descubrir la capacidad que cada persona tiene de transformarse, transformar su entorno y sus resultados. Estar motivados para emprender un proceso de transformación al interior de sus organizaciones y tener razones de ganancias personales y para su empresa. Transformar actitudes propias y comportamientos cotidianos. Fijar metas grandes y ambiciosas apoyándose en las estrategias y las sinergias que tiene para llegar a ellas. Emprender compromisos de mejora, personales y grupales, para generar resultados impactantes y transformadores en sus empresas.

Programas cortos de Ventas

Nombre Módulo	Objetivo
Venta Consultiva: Un Enfoque al Resultado	Brindar herramientas de vanguardia que les permita a los participantes la construcción de los elementos necesarios para desarrollar actitudes adecuadas posibilitando la obtención de resultados comerciales extraordinarios.
Comunicación Comercial para la Administración	Comprender los fundamentos de la comunicación comercial. conocer y aplicar las herramientas para una efectiva administración y fidelización de clientes.
Servicio al Cliente Enfocados a la Venta	Crear, proponer y/o utilizar estrategias existentes a partir de las herramientas teóricas, conceptuales y metodológicas del servicio al cliente.
Estrategias para la Aceleración Comercial	Entregar a los participantes herramientas claves para la aceleración comercial.
PNL, Liderazgo y Trabajo en Equipo para la Venta	Dar a conocer herramientas de programación neurolingüística. Presentar diferentes estilos de liderazgo. Desarrollar la propia evaluación del estilo de liderazgo Fortalecer la comunicación asertiva de los participantes. Desarrollar equipos de trabajo de alto rendimiento.
Liderazgo Comercial	Dar a las participantes herramientas de programación neurolingüística. Conocer los diferentes estilos de liderazgo. Permitir a cada participante hacer su propia evaluación del estilo de liderazgo. Fortalecer la comunicación asertiva de los participantes.
El Vendedor Desafiante	Comprender las circunstancias actuales y la alta complejidad de las ventas, entendiendo la necesidad de un cambio de paradigmas. Dar a conocer la forma de relacionarse y liderar los negocios en el mundo de hoy. Comprender las nuevas estrategias para triunfar del vendedor desafiante.

Programas cortos de Ventas

Nombre Módulo |	Objetivo
Negociación Enfocada la Venta	**Desarrollar herramientas para llegar a los clientes y consultar sobre sus expectativas y necesidades, permitiendo con éxito, el cierre efectivo de los negocios. *Entrenar a la fuerza de ventas sobre la forma de crear sintonía y una mejor comunicación con sus clientes de tal forma que logren cautivarlos. *Desarrollar en los asesores el poder de la negociación.
Lidere Estratégicamente su Fuerza de Ventas desde el Ser	Aplicar un modelo de liderazgo comercial alineados con los principios y valores de la organización.
¡Mi Servicio es Comercial más allá de la Transacción Económica!	Sensibilizar sobre la importancia del cliente para la organización. Descubrir el don del servicio existente en cada uno.
Potencializa tu Ventas con el Programa + Ventas”	Reconocer una metodología ágil y estructurarla con tu equipo comercial para incrementar las ventas en su organización.
Administración Comercial para la Administración y Fidelización del Cliente	Comprender los fundamentos de la comunicación comercial, aplicando las herramientas para una efectiva administración y fidelización de clientes.

Programas cortos de Ventas

	Objetivo
Presentaciones Efectivas Enfocadas a las Ventas	Diseñar un planteamiento lógico y organizado para presentar un producto ante tus clientes.
Duplicando tus Ventas con PNL	Potenciar las capacidades de las personas y conservar este nuevo estado de excelencia de manera permanente.
Presentaciones Efectivas de Alto Impacto	Realizar un planteamiento lógico y organizado para presentar un producto ante los clientes.
Descubriendo el Secreto del Éxito en las Ventas con PNL	Conocer la PNL como marco de referencia sistemático para dirigir nuestro propio cerebro.

Programas cortos en el Ser

Nombre Módulo |	Objetivo
Liderando desde la Autoconfianza	Generar comportamientos auto correctivos, generar ideas y tomar decisiones, aprender nuevas formas de pensar y aprender desde los errores.
Reprogramando las Metas de Vida	Disponer de recursos que se tienen de manera inconsciente para reprogramar las metas que por alguna razón nos trazamos en la vida, de acuerdo con nuestros propios intereses, y que hoy no se han alcanzado.
Mindfulness, el Aquí y el Ahora	Lograr una gestión del estrés y del pensamiento efectivo para mantener niveles óptimos de bienestar interior, equilibrio mental, claridad de ideas y mejorar el rendimiento en cualquier área de la vida.
Metáfora: El Poder de la Comunicación	Aprender a utilizar las metáforas en la comunicación permitiendo entrar a los recursos de la mente inconsciente de forma directa, abriendo la puerta a la transformación y el cambio profundo.
Técnicas para Meditar	Conocer diferentes técnicas de meditación que permitan entrar en un mundo de tranquilidad, paz y armonía interior.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Pedagogía y Didáctica Organizacional

Esumer, a través de su Centro de Estudios Pedagógicos (CEP), acompaña a su organización en la gestión del conocimiento y la creación de universidades corporativas, mediante la construcción de su propio modelo pedagógico empresarial, implementando un sistema de formación con líneas estratégicas de aprendizaje y equipos de formadores.

Servicios

- Elaboración del modelo de formación organizacional.
- Elaboración de un esquema de formación de formadores.
- Elaboración de proyectos de formación diseñados didácticamente.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Prospectiva para el Desarrollo
Organizacional y Territorial

Esumer y su Centro de Investigaciones y Prospectiva acompaña organizaciones en el diseño de estrategias corporativas bajo metodologías propias de prospectiva e innovación, teniendo en cuenta las dinámicas locales, regionales e internacionales.

Servicios

- Formulación de planes estratégicos y prospectivos.
- Acompañamiento para el desarrollo empresarial
- integral.
  Sistematización de experiencias empresariales para la reconstrucción de lo sucedido y establecimiento de interpretaciones críticas a futuro.
- Fortalecimiento de redes y asociatividad empresarial.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Consultoría y Formación en Procesos de Innovación Organizacional y Territorial

Esumer, a través de su Centro de Innovación y Emprendimiento acompaña los procesos de innovación organizacional y territorial a partir del diseño del modelo de gestión y sus programas de formación, ajustados a las necesidades empresariales. Así mismo, identifica oportunidades de negocios para potencializarlas en el mercado como unidades productivas.

Cuenta con el Observatorio de Tendencias integrado por un equipo especializado y herramientas que posibilitan conocer los fenómenos de cambio y las dinámicas nacionales e internacionales de futuro, brindando a las organizaciones información oportuna y estratégica para estar alerta y tomar decisiones apropiadas en un mundo cambiante.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Servicios

- Identificación de oportunidades de negocios, consultoría, asesoría y transformación en unidades productivas.

- Observatorio de Tendencias en las áreas de: Marketing, Administración, Finanzas, Logística, Territorio, Comercio y Negocios Internacionales.

Línea Investigación

Observatorio de tendencias

Objetivo

Reconocer los fenómenos de cambio y las dinámicas nacionales e internacionales de futuro, en áreas como el mercadeo, la administración, las finanzas, la logística, el territorio y los negocios internacionales, tendencias políticas, sociales y económicas de la región y del mundo para brindarle a las organizaciones información oportuna y estratégica que le permita estar alerta y tomar decisiones apropiadas.

Modalidad

- Inteligencia competitiva y comercial
- Vigilancia tecnológica
- Investigación de mercados

Sede Premium Plaza

13 aulas dotadas

Acceso a Wi Fi

Aire acondicionado

Estación de café

Laboratorios dotados con hardware y software a la vanguardia, que buscan llevar al campo real el mundo de las finanzas y el mercadeo; gracias a programas como: Risk, plataforma multiproducto, Meta Trader 4, Punto de Bolsa, Thomson Reuters, Eikon y Bloomberg.

Sede Robledo

Auditorio

Capacidad 550 personas

Biblioteca

Servicio de autopréstamo tecnológico a través de la tarjeta inteligente.

ESUMER
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Contacto: Edwin Gómez Urán
Director de Educación Continua
Facultad de Estudios Internacionales
PBX: 4038130 ext. 4201
Celular: 304 336 59 51
E-mail: edwin.gomez39@esumer.edu.co

www.esumer.edu.co