



PRESENTA SUS PROGRAMAS 2010
MANAGEMENT SCHOOL
SALES ACADEMY

LA NUEVA FORMA DE HACER NEGOCIOS

Hoy en día las empresas necesitan líderes que puedan comunicar ideas e inspirar a los demás. Pero para lograr un mejor liderazgo se requiere talento, disciplina, fundamentos de management y habilidades específicas que ayuden a las empresas a afrontar mejor los desafíos del momento.

Con este fin HSM, Amedirh y Training Lab unen esfuerzos como respuesta a las necesidades de capacitación en diversos ámbitos detectados en el mercado mexicano y crean Graduate School of Business, cuya finalidad radica en formar a los directivos y brindarle herramientas aplicables de una manera inmediata.

Graduate School of Business contempla dos grandes plataformas:

- Management School, integrada por la Escuela de Liderazgo y la Escuela de Negociación.
- Sales Academy, a través de un Diplomado en técnicas comerciales y Training pills

A partir del mes de febrero Graduate School of Business abre sus puertas a todos los ejecutivos para afrontar mejor el 2010.

MANAGEMENT SCHOOL

Escuela de
Liderazgo

40 horas

Liderazgo e influencia
Liderazgo e innovación
Liderazgo de equipos
Liderazgo emocional
Liderazgo en incertidumbre

UNA ALIANZA ÚNICA

Amedirh



La Asociación Mexicana en Dirección de Recursos Humanos con 62 años de experiencia brinda productos y servicios para la perfecta ejecución de la administración del factor humano en las organizaciones. Es miembro fundador y representante para nuestro país de la Asociación de Administración de Recursos Humanos del Norte de América.

HSM Inspiring Ideas



HSM es el vínculo entre los ejecutivos de todos los sectores de los negocios y el mejor contenido de Management del mundo. Durante más de 20 años hemos seleccionado, adaptado, y distribuido las ideas más innovadoras para aquellos que crean, lideran y transforman los negocios.

Training Lab



Training Lab., empresa dedicada a la capacitación en el mundo empresarial, es reconocida como una empresa capaz de generar contenidos que aporten soluciones formativas innovadoras y eficaces. Diseña y desarrolla sus cursos para proveer a los profesionales de herramientas eficaces que resuelvan los problemas con los que se enfrentan en su día a día.



Escuela de Negociación

40 horas

Técnicas de Negociación Harvard
Negociación y Defensa del Precio
Negociación y Propuesta de Valor
Negociación Interpersonal
Negociación y Creatividad

SALES ACADEMY

Diplomado en técnicas comerciales

Modulos

1. Diagnóstico y Desarrollo de Habilidades y Competencias Comerciales
2. Técnicas de Negociación
3. Técnicas de Ventas
4. Simulador de Ventas y Plan de Desarrollo Personal y Profesional

Training Pills

Duración: 4 horas por training pill

- 1.- ¿Cómo hacer un cierre de ventas?
- 2.- ¿Cómo rebatir las objeciones?
- 3.- ¿Cómo captar las necesidades del cliente?
- 4.- ¿Cómo defender un precio?
- 5.- ¿Cómo conseguir citas a través del teléfono?
- 6.- ¿Cómo presentar argumentos de venta?
- 7.- ¿Cómo hacer una propuesta de valor?
- 8.- ¿Cómo hacer venta cruzada?
- 9.- ¿Cómo conseguir una cita a puerta fría?
- 10.- ¿Cómo hacer venta telefónica?

Para más información visite www.graduateschool.com.mx
o comuníquese al 5002 3232