

TACT&CO CONSULTORES



Su compañía y Táct&co, una alianza para crecer



Somos amigos de las **alianzas**, diseñamos modelos, creamos estrategias que **satisfagan las necesidades** del Cliente y a su Medida. Nos gusta la innovación, somos creativos y construimos soluciones **orientadas al logro** con la participación de nuestros Clientes.



Contamos con un equipo de trabajo **interdisciplinario** que permite construir y desarrollar proyectos ajustados a las **necesidades de los clientes**.

- & Experiencia y Reconocimiento
- & Capacidad de Convocatoria
- & Respaldo de Marca
- & Creatividad e innovación
- & Creación y desarrollo de proyectos a su medida

& Construimos con usted

**& Nos comprometemos
con sus resultados**

& Lo hacemos con usted

**Somos los mejores *SOCIOS* de nuestros Clientes
contribuyendo de manera efectiva en el logro de sus
resultados organizacionales**

NOSOTROS

Táct&co Consultores fue fundada en el 2007, con el fin de ofrecer soluciones creativas e innovadoras para sus clientes basadas en sus necesidades puntuales.

Estamos orientados a **contribuir** de manera efectiva en el **logro de resultados** organizacionales, para lo cual estamos en capacidad de desarrollar programas de consultoría en diferentes áreas de la gestión empresarial.

En Táct&co Consultores **creemos en las personas y en el poder de la unión**; por tanto participamos en sociedades y alianzas para la generación y gestión de negocios.

NUESTRO EQUIPO

CAMILO VIVAS, GERENTE

- Administrador de Empresas de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Coach Profesional Certificado A.C.P. de la Escuela Newfield, Chile. (Año 2008).
- Certificado en Programa de Alta Gerencia. Alianza entre Universidad Autónoma y el Instituto tecnológico de Monterrey, México.
- Diplomado en Desarrollo Estratégico de Negocios de la Universidad Javeriana (Año 2000).
- Diplomado en Gestión Estratégica de Seguros de la Universidad Javeriana (Año 2001).
- Diplomado en Marketing, ventas y servicio de la Universidad Javeriana (Año 2002).
- Seminario Work Site Marketing en Al Bhaterman (Año 2004).

NUESTRO EQUIPO

CAMILO VIVAS, GERENTE

Se ha desempeñado durante más de 30 años en el sector asegurador colombiano, con conocimiento integral en las diferentes perspectivas del negocio. Su experiencia como Vicepresidente comercial de Agrícola de Seguros estaba asociada al logro, a través de la red comercial, de las metas establecidas por la organización en su enfoque estratégico de mediano y largo plazo; al diseño de las estrategias de mercadeo, del plan de ventas y la disposición de los medios y recursos necesarios para el desarrollo de las mismas; que contribuían al posicionamiento e imagen de la Compañía en el mercado.

Tuvo la responsabilidad de asegurar el cumplimiento del presupuesto de ventas de la Compañía, así como de los resultados integrales de gestión del canal de distribución de la misma conformado por una red de 12 Sucursales, 40 Promotoras, 2.200 Asesores de Seguros y 7 Agencias Representantes en todo el país.

NUESTRO EQUIPO

CAMILO VIVAS, GERENTE

Experiencia en Diseño, desarrollo e implementación de herramientas propias que conducen a la estructuración y direccionamiento estratégico de la gestión en las organizaciones. Planeación Estratégica y Modelos de Negocio.

Cuenta con experiencia en la formación y desarrollo de empresarios. Experiencia en desarrollo de programas de capacitación para equipos gerenciales, directivos, enfocados en el direccionamiento estratégico, estudios de mercadeo entre otros.

Como coach certificado, experiencia en procesos individuales y de equipos.

NUESTRO EQUIPO

RICARDO ACEVEDO, CONSULTOR

- Administrador de Empresas de la Universidad Externado de Colombia.
- Especialista en Mercados de la Universidad de los Andes.
- Certificado en los diplomados de Alta Gerencia de la Universidad de Los Andes
- Certificado del Curso Integral de Defensa Nacional (CIDENAL) de la Escuela Superior de Guerra.
- MBA

NUESTRO EQUIPO

RICARDO ACEVEDO, CONSULTOR

Consultor empresarial en las áreas de planeación estratégica, mercados y dirección empresarial. Ha sido profesor de la Universidad Javeriana en el Pregrado y los Posgrados. Profesor en posgrados en el Cesa, en la Universidad de la Sabana.

Se desempeñó como Gerente de Negocio en Carulla, Gerente General de Pomona y Gerente de Mercadeo del Banco Andino; fue responsable como consultor del lanzamiento de productos como café Buendía y la definición estratégica de Codensa como canal de distribución. Consultor del ministerio de Comercio en el programa de Plazas de Mercado.

En la actualidad dedica su esfuerzo como Investigador y Consultor al desarrollo de modelos de negocio innovadores dentro de la metodología CANVAS la cual ha implementado en negocios como las plazas de mercado de Lórica y Popayán, compañías constructoras y de seguros.

NUESTRO EQUIPO

CAROLINA VIVAS, COACH – CONSULTOR

- Psicóloga de la Pontificia Universidad Javeriana (Año 2008).
- Magister en Direccionamiento Estratégico y Liderazgo de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Año 2017).
- Master Directivo en Estrategia y Liderazgo de la Escuela de alta dirección en Administración (EADA) España (Año 2016)
- Coach de Esencia Profesional Certificada ACC de Coaching Hall International (Febrero de 2012).
- Certificada como Coach de Equipos por Coaching Hall International (Octubre de 2012).
- Diplomado de Psicología del Consumidor de la Pontificia Universidad Javeriana (Mayo – Agosto de 2010).
- Seminario en Gerencia de Talento Humano de la Pontificia Universidad Javeriana (Octubre de 2009).

NUESTRO EQUIPO

CAROLINA VIVAS, COACH – CONSULTOR

Coach profesional certificada con experiencia en procesos de Coaching Individual, Coaching Ejecutivo, Coaching de Equipos y facilitadora de talleres de Coaching Grupal con metodología vivencial.

Consultor con experiencia en el área de gestión humana y dirección en procesos de selección y bienestar organizacional. Experiencia en la dirección, diseño y desarrollo de programas de formación y capacitación para equipos gerenciales y de ventas. Conocimiento y experiencia en emprendimiento, tercerización, planeación estratégica, sucesión empresarial y desarrollo de redes de ventas. Implementación como consultor junior del método CANVAS de modelos de negocio.

Conocimiento y experiencia en el direccionamiento estratégico y de liderazgo organizacional gestionando procesos de formación, entrenamiento y desarrollo de equipos de trabajo para maximizar su potencial.

NUESTRO EQUIPO

ANDREA VIVAS, CONSULTOR

- Ingeniera Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana (Año 2012)
- Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad del Rosario (Año 2016).

Consultor con experiencia en optimización de procesos, investigación de mercados, modelo de negocios y construcción y ajuste de modelos operativos. Adicionalmente, ha participado en la construcción e implementación de modelos de servicio y comerciales.

Cuenta con experiencia comercial en el área de seguros y asistencias médicas internacionales.

NUESTRO EQUIPO

MARIA LEONOR GOMEZ, CONSULTOR

- Ingeniera Industrial de la Escuela Colombiana de Ingeniería
- Especialista en Desarrollo y Gerencia integral de Proyectos de la Escuela Colombiana de Ingeniería.

Con experiencia en formulación y evaluación de Proyectos: Diseño, planeación, ejecución, control de procesos de mejoramiento; intervención en consultoría en aspectos relacionados con diseño, desarrollo e implementación de sistemas de información, organización y métodos, planeación estratégica, mercadeo, ventas y servicio al cliente.

NUESTRO EQUIPO

MARCELA SILVA, CONSULTOR JUNIOR

- Administradora de Empresas de la Universidad Autónoma de Bucaramanga (Año 2017)

Realizó un intercambio con la Universidad Federal de Sao Pablo en Brasil en el que aprendió Minería de datos, por lo que cuenta con grandes capacidades para el análisis de cifras y predicción de comportamientos basados en ellas.

Cuenta con experiencia en el sector financiero en apoyo al negocio de la Dirección de Zona Santanderes del BBVA, manejando indicadores de 30 sucursales, proyecciones, volúmenes de negocio, seguimiento de metas comerciales y plazas.

Como Consultor Junior ha adquirido experiencia con empresas de diferentes sectores económicos en los que destaca la realización de estudios de mercado y análisis y diseño de procesos internos por departamento.

COACHING

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

CONSULTORIA

& Planeación
Estratégica

& Emprendimiento

& Ventas y
gestión
comercial

& Modelos
comerciales

& Modelo
de negocio

& Tercerización

& Gestión
organizacional

Basándonos en el **conocimiento** del cliente e identificación de sus necesidades, establecemos en conjunto los **objetivos** a desarrollar para proceder con el diseño y ejecución de un plan de acción, brindando **acompañamiento y seguimiento** en la implementación del mismo.

& Mercadeo

& Servicio al
cliente

& Sucesión y
trascendencia
empresarial

TERCERIZACIÓN

- & El vínculo laboral permite tener una mayor seguridad, estabilidad y proyección de su equipo de trabajo.
- & Mayor nivel de delegación para la toma de decisiones.
- & Procesos claramente definidos por el área de Organización y Métodos.
- & Esquemas de motivación para su equipo de trabajo a través de capacitación, diplomados y otros beneficios de tipo personal.
- & Plan de carrera de los funcionarios.

TERCERIZACIÓN - VENTAJAS

- & Este Modelo genera resultados de impacto en el mediano y largo plazo, al tiempo que se combina con un incremento de las ventas, evidenciando una relación más favorable costo/beneficio y dando un alto nivel de satisfacción al Cliente.
- & Este esquema le permitirá a la empresa enfocarse en sus resultados mediante la innovación de canales de venta.
- & Este modelo permite en el tiempo evolucionar de un esquema de costos fijos a uno de costo variable en función del resultado.
- & Construcción sobre el concepto de Empresarios con los cuales se estructura una relación de largo plazo y fidelidad con la compañía.

TERCERIZACIÓN - VENTAJAS

- & Manejo de economías de escala para la adquisición de muebles, enseres y equipos.
- & Aprovechamiento de la experiencia y conocimiento de las personas en el sector, en el mercado y en el esquema.
- & Definición de un esquema de acompañamiento en el desarrollo y consolidación para el aseguramiento de las metas.
- & Transferencia del conocimiento a la empresa.

TERCERIZACIÓN - VENTAJAS

- & Establecimiento de Planes de Negocio por socio estratégico acorde al direccionamiento estratégico de la empresa.
- & Control de procesos y resultados.
- & Respuesta oportuna a los requerimientos siempre y cuando esté dentro de su capacidad, generando oportunidad y calidad en el servicio.
- & Una adecuada relación comercial y de atención personalizada al colaborador por parte del Gerente.

COACHING

Proceso enfocado en la vida de un individuo y/o equipo el cual permite generar conciencia con la gestión del cambio personal, el establecimiento de metas y producción de resultados, desarrollándolo y potencializándolo.

BENEFICIOS DE COACHING:

- & Mejorar sus habilidades para pensar y tomar decisiones.
- & Mejorar su relacionamiento.
- & Potenciar su equipo de trabajo
- & Incrementar la Productividad.
- & Compromiso con las metas de la organización y con las de su propia vida.
- & Aprendizaje transformador y Trascendente.

Ofrecemos talleres vivenciales y potencializamos su equipo de trabajo en equipos de alto rendimiento.

FORMACIÓN

Buscamos profundizar en el conocimiento y habilidades de sus colaboradores para obtener un equipo empoderado con las competencias requeridas para el desarrollo de su trabajo.

Esto lo llevamos a cabo mediante:

- & Talleres diseñados de acuerdo a la necesidad del cliente.
- & Enfoque del programa: el ser y el hacer.
- & Profesionalización.
- & Acompañamiento permanente por expertos.
- & Soporte tecnológico y de comunicación.



FORMACIÓN

Algunas de las temáticas que desarrollamos son:

- & Liderazgo Emprendimiento
- & Mercadeo Ventas
- & Equipo de Ventas
- & Servicio al Cliente
- & Trabajo en equipo
- & Equipos de Alto Rendimiento
- & Planeación
- & Comunicación



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



A través de la investigación de mercados, acompañamos a los clientes en la minimización del riesgo en sus negocios, entendimiento de los problemas y oportunidades, la identificación de las oportunidades de ventas y en la planificación su mercadotecnia/o mensaje de venta.

Trabajamos de la mano con ustedes:

- & Análisis de Oferta y Demanda
- & Estudios de Factibilidad
- & Cálculos de Potencial de Mercado
- & Benchmarking
- & Comparativos de Producto
- & Análisis de Consumidores

ALGUNOS CLIENTES...



G Y G SEGUROS





Bogotá

Correo: carolina.vivas@tacticoconsultores.com

Celular: 3134412880

Dirección: Calle 116 #23-06 Oficina 404

Bucaramanga

Correo: andrea.vivas@tacticoconsultores.com

Celular: 3132620772

Dirección: Calle 64 # 7-42 oficina 204

TACT&CO CONSULTORES

