

PORTAFOLIO DE SERVICIOS 2019

Escuela de Negocios

- Centro de Estudios
- Capacitación en Línea
- Transformación Digital



www.ccq.ec
capacitación@lacamaradequito.com
1800 227 227

Eventos Académicos



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO**

**ESCUELA
DE NEGOCIOS**

Los eventos académicos tienen un enfoque en temas de alta relevancia e impacto y permiten realizar encuentros empresariales para su negocio, contamos con planes de auspicio para que su marca resalte ante nuestros mas de 45.000 socios y la comunidad en general..

el **RETO** para las:

Empresas familiares

Foro con modelos para sobrevivir a las siguientes generaciones

ENE 23 2019 Av. Amazonas y República, Edificio Las Cámaras

llegará...

2x1 para socios

Innovar

o desaparecer

**Congreso internacional
"Mujeres y negocios"**

Congreso

EMBAJADA DE LOS EE.UU.

**CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO**

**ESCUELA
DE NEGOCIOS
CCQ**

Certificaciones



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Hemos realizado alianzas estratégicas con distintas universidades locales y extranjeras para contar con el aval académico que le permita convertirse en un ejecutivo de éxito, además de complementar su aprendizaje con simuladores empresariales para potenciar sus conocimientos en programas de formación entre 60 y 120 horas en diferentes temas de interés.

Alta dirección en comercio internacional

Certificación



Coaching profesional y educativo

Certificación



Gerencia de crédito y cobranza

Certificación



STARTUPS Metodologías para el impulso del emprendimiento

Certificación



Alianzas Estratégicas:



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS



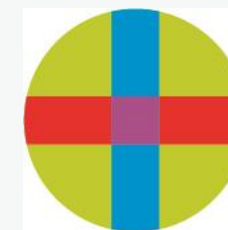
Pacto Global
Red Ecuador



AL-Invest 5.0



Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad
de Género y el Empoderamiento de las Mujeres



CEU
Universities



GMANLO ASSOCIATES



S-TRATEGIA[®]
HUMANA



LATINNOVA



NUESTRA METODOLOGIA:

Metodología:

Basado en los lineamientos de la andragogía dentro del modelo constructivista, mediante el empleo del ciclo de aprendizaje conocido como ERCA:

Experiencia, Reflexión, Construcción Conceptual y Aplicación.



1. **Experiencia:** Componente vivencial donde utilizamos role play, juegos, análisis de casos.
2. **Reflexión:** Trabajamos emociones desde la responsabilidad y auto-crítica.
3. **Construcción:** Generamos aprendizajes desde la práctica, la teoría y las experiencias de cada participante.
4. **Aplicación:** Logramos que el aprendizaje obtenido se aplique a la vida profesional y personal de cada participante.

Herramientas:



Ponemos a su consideración un proceso de valoración de competencias y perfiles relacionados a la gestión de servicio con la utilización de la herramienta de Clase Mundial: **PDA International**.

PDA International, nos permite evaluar perfiles de competencias de manera individual y grupal, así como estilos de comportamiento, matching con los líderes y potenciar las fortalezas del equipo de trabajo.

“Cuando la formación realmente es una inversión”



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

GRÁFICO RADAR COMPORTAMENTAL



- 1. Iniciativa:** Es la capacidad y el interés en iniciar y dirigir el proceso. Fomenta la habilidad de generar el respeto y la confianza de otros por el logro de los resultados. Es proactiva, creativa y dinámica en la orientación al resultado.
- 2. Persuasión:** Es la habilidad de obtener la mejor impresión en la mayoría de las personas por su personalidad, su experiencia y su capacidad. Incluye la capacidad de influir en los demás para conseguir que el trabajo se haga. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 3. Influencia:** Es la habilidad de influir y controlar en su entorno. Incluye la habilidad de influir en los demás para conseguir que el trabajo se haga. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 4. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 5. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 6. Servicio y soporte:** Tiene la capacidad de apoyar y asistir a los demás. Incluye la habilidad de apoyar y asistir a los demás. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 7. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 8. Persuasión:** Es la habilidad de obtener la mejor impresión en la mayoría de las personas por su personalidad, su experiencia y su capacidad. Incluye la capacidad de influir en los demás para conseguir que el trabajo se haga. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 9. Influencia:** Es la habilidad de influir y controlar en su entorno. Incluye la habilidad de influir en los demás para conseguir que el trabajo se haga. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 10. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 11. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 12. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 13. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 14. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 15. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.
- 16. Asertividad:** Es la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Incluye la habilidad de expresar y defender sus opiniones y puntos de vista. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se somete para obtener y comenzar a los demás.

ESTILO VENTAS

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo de venta de esta persona. En los siguientes capítulos: Apertura, Cierre y Servicio al Cliente tenemos una descripción del estilo que despliega en las distintas etapas del proceso de ventas y podremos identificar sus habilidades en referencia a las presentaciones, en cómo afronta las objeciones así como el seguimiento y mantenimiento de clientes.

Apertura

A Rafael Eduado le costará lograr empatía y compatibilidad en una primera instancia al tratar con extraños.

Será visto como muy serio y reservado y de fuerte personalidad.

Su forma de indagar puede ser muy agresiva, lo que podrá provocar que sus interlocutores se pongan a la defensiva.

Le interesa mucho hacer una presentación completa y orientada a la calidad, y se preparará para la misma. No le gustará que le pidan hacer presentaciones espontáneas.

Puede volverse agresivo y confrontativo al responder a una objeción.

Será más eficiente en presentaciones a clientes que ya lo conozcan que a prospectos.

Cierre

Rafael Eduado intentará realizar cierres siguiendo un procedimiento estipulado.

Puede ser muy agresivo al intentar superar objeciones.

Si bien podrá ser directo en el momento del cierre, puede no tener el timing adecuado.

Servicio al Cliente

Será muy responsable al dar servicio al cliente.

Puede ser muy impersonal con el cliente y faltarle empatía, con lo que en algunos casos no tendrá clientes muy leales.

Será muy eficiente para llevar registros, datos de los clientes y un cronograma de seguimiento.

Herramientas:



Reportes detallados de cada colaborador



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Cuenta con investigaciones y clientes mundiales que avalan la herramienta



Simuladores Empresariales

Nuestros programas académicos ofrecen una gama de simuladores para el aprendizaje on line de negocios mediante la gamificación, de menor a mayor nivel de dificultad, cubriendo las diferentes temáticas relevantes en la formación empresarial con el fin de generar una experiencia de gestión realista.

	1	2	3	4	5	6	7
  Negocios Introducción a los negocios Estrategia de negocio Gestión de operaciones Globalización	 						
Marketing Básico y Avanzado Servicios Productos Gestión equipo ventas Gestión integral							
Hotelería y servicios Estrategia de negocio Marketing de servicios Análisis demanda							
Finanzas y banca Apuntes contables Finanzas Gestión oficina bancaria Estrategia negocio bancario							
Emprendimiento Plan de negocio Gestión de proyecto							
Internacionalización Estrategia de crecimiento Productos y logística							



Descuento del 15 % para Socios

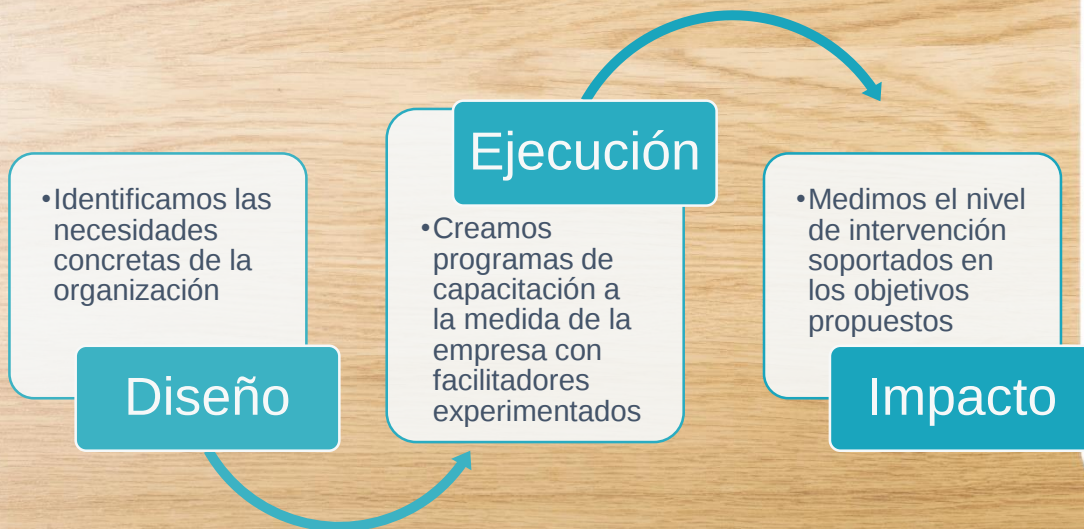


**CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO**

Programas In Company:

Capacitación a la medida para empresas, en formación de equipos de alto desempeño

Fases de Intervención:



ESCUELA DE NEGOCIOS



Oferta Académica



Ofrecemos capacitación profesional con cursos especializados de 10 a 30 horas de duración, en diferentes horarios, así como entrenamiento en procesos dinámicos para organizaciones modernas.

- Ventas
- Servicio al Cliente
- Comercio Exterior
- Cobranza Efectiva
- Marketing Digital
- Gestión de Proyectos
- Escuela de Finanzas NIIF
- Escuela de Emprendedores
- Seguridad y Salud Ocupacional
- Gestión de Calidad
- Normas ISO y OSHA
- Gestión del Talento Humano
- Compras Públicas
- Excel Intermedio y Avanzado
- Actualización Laboral
- Empresas Familiares

OUTDOOR TRAINING

5% de descuento
en pagos con



Diners Club
INTERNATIONAL

Mejoramiento de destrezas para
Equipos de Alto Rendimiento

Información en: 1800 227-227
capacitacion@lacamaradequito.com
www.ccq.ec

ESCUELA DE NEGOCIOS:



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

La Cámara contigo

Trabajo en Equipo:



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Objetivo: Generar mejora de resultados colectivos, sentido de pertenencia y motivación de los equipos de trabajo, a través de dinámicas vivenciales lúdicas se fomenta un ambiente de trabajo incluyente y creativo, para desarrollar valores, competencias e incrementar la productividad.

Dirigido a: Personal de la organización en todos sus niveles, estratégicos, tácticos y operativos



FASE 1
Diagnóstico
del Equipo



FASE 2
Diseño a la
medida



FASE 3
Desafíos y
Resultados



FASE 4
Experiencia
Vivencial



FASE 5
Plan de
acción



FASE 6
Evaluación
de Impacto



Formación Virtual:

ESCUELA DE NEGOCIOS



Expertos Internacionales:



**CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO**

**ESCUELA
DE NEGOCIOS**

Las certificaciones en modalidad virtual cuenta doble titulación otorgado por la ESIES Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón (España y Estados Unidos).

La duración es de 300 horas y se puede inscribir en cualquier momento además de recibir una Tablet sin costo adicional para sus estudios.

Socios CCQ de USD\$1600 No Socios USD \$2200 que se puede diferir con tarjeta de crédito.

**Experto Internacional en
GERENCIA DE
HOSPITALES**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

**Experto Internacional en
AUDITORÍA
MÉDICA**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

**Experto Internacional en
ENFERMERÍA
OCUPACIONAL**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

**Experto Internacional en
RESPONSABILIDAD
SOCIAL CORPORATIVA**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

**Experto Internacional en
TRAVEL JOURNALISM**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

**Experto Internacional en
INFORMÁTICA
FORENSE**

Con el aval de:
ESIES
Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón

Programa online
300 horas

\$1600 SOCIOS CCQ
no socios \$2200

Inscripciones en:
www.ccq.ec / 1800 227 227
capacitacion@lacamaradequito.com

ESCUELA DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO
La Cámara contigo

Plataforma de Empleo

Punto de encuentro para empresas y candidatos

- Crea tu perfil
- Llena evaluaciones
- Realiza campanas de marketing

- Definición de perfiles
- Búsqueda y selección de talentos
- Seguimiento de procesos de adaptación
- Informe de resultados

Para
Empresas



- Mejora tu perfil
- Aumenta tu visibilidad
- Asesoramiento directo
- Incremento de posibilidades de contratación
- Creación de hojas de vida

Para
Candidatos



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS



Selección de personal



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Nos especializamos en la búsqueda de talentos idóneos acorde al perfil requerido para los procesos de su organización a todo nivel.

- Assessment center para procesos de selección
- Análisis integral de competencias
- Metodología internacional



Nuestros procesos identifican en todos los casos el Retorno de su inversión:



Formación, Innovación y Tecnología



Mobile Learning

- Gestión y capacitación con herramientas tecnológicas altamente efectivas desde tu móvil, computador o tablet



Gamificación

- Aprendizaje vinculado a las mecánicas de juego. Gestiona contenidos, reta a competir a tus colaboradores



“Logramos que tus
talentos se
conviertan en
resultados”.