



Torres|Capacita



COMPANY PROFILE

Somos una empresa **innovadora, especializada y comprometida** firmemente con la capacitación empresarial, enfocamos nuestra atención en brindar servicios profesionales dirigidos al recurso más importante de una organización, el **Capital Humano**.

Los temas que diseñamos son impartidos por facilitadores expertos, quienes sustentan teóricamente los temas y los integran con abundantes herramientas prácticas como la estimulación, la creatividad y la innovación. Al mismo tiempo, crean un hábito de mejora continua, fomentan el trabajo en equipo y desarrollan un entorno de participación y sinergia apropiado. En este sentido, amplían, fortalecen y transmiten a otros lo aprendido.

En **Torres Capacita**, garantizamos adaptar nuestros programas a la necesidad específica de cada empresa para obtener resultados eficientes y duraderos que aseguren equipos competentes.

VISIÓN

Nuestros clientes consideren a **Torres Capacita** un potencial socio de negocios para su organización, tanto en el desarrollo profesional como personal del **Capital Humano** con programas a la vanguardia de lo que el mercado actual demanda.

MISIÓN

Nuestro propósito es desarrollar personal altamente calificado que brinde resultados notables, incremente la productividad, mejore la calidad y garantice el éxito de las empresas.

VALORES

- Vocación de servicio a clientes
- Espíritu de equipo
- Respeto
- Profesionalismo
- Proactividad

CAPACITACIÓN IN COMPANY

El programa **In Company** ofrece al mundo empresarial herramientas formativas que se adaptan a las **demandas y requisitos actuales** de cada organización. Analizamos los **objetivos** que cada empresa pretende alcanzar con el proyecto de capacitación, consideramos el **perfil del personal, el contenido temático y la metodología más efectiva** para alcanzar los resultados previstos.

BENEFICIOS

1. **Selección de los contenidos** temáticos en función a sus necesidades
2. **Menor Inversión** - Mayor Rentabilidad
3. **Homologar información** y conocimiento en su personal
4. **Lugar, fechas y horarios** que usted requiera
5. Registro con validez oficial ante la **Secretaría del Trabajo y Previsión Social**
6. **Seguimiento y retroalimentación** continua en nuestros programas
7. **Reporte ejecutivo** y evaluación del programa

CAPACITACIÓN ABIERTA

Ofrecemos cursos sumamente prácticos, innovadores y de vanguardia en diferentes **áreas corporativas**, permiten a los participantes obtener **herramientas útiles** y de aplicación inmediata. Los asistentes desarrollan **habilidades** a través de un método interactivo que enriquecen su **desempeño**, así mismo, aumentan su **competitividad laboral**, garantizan mejores resultados y logran **objetivos** en su organización. Generamos una red de contactos ejecutivos con los mismos intereses a desarrollar para compartir **experiencias, ideas y posibles soluciones** a problemas similares.

CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Detectamos las áreas de oportunidad que presenta actualmente su empresa y elaboramos un diagnóstico detallado y completo de su organización. Desarrollamos e implementamos un plan estratégico de trabajo, el cual mejora los procesos y capacidades de gestión por área, creamos ventajas competitivas que disminuyen costos, aumentan la calidad, proveen un excelente servicio y agilizan la operación.

ÁREAS DE CAPACITACIÓN

CALIDAD

MANAGEMENT

FINANZAS
Y
CONTABILIDAD

COMPRAS

RECURSOS
HUMANOS

SERVICIO Y
ATENCIÓN A
CLIENTES

DESARROLLO
HUMANO

LOGÍSTICA
Y
OPERACIONES

TECNOLOGÍAS DE
LA INFORMACIÓN

VENTAS
Y
MERCADOTECNIA

- 5 S's
- Acciones Correctivas y Preventivas para la Mejora Continua
- Calidad Participativa
- Dispositivos a prueba de Error Poka Yoke
- Filosofía de la Calidad
- Formación de Auditores Externos e Internos
- Gestión de la Calidad
- Herramientas de Calidad
- Herramientas Estadísticas 7+7
- Interpretación de Norma ISO 9001:2008
- Interpretación de Norma ISO 9001:2015
- Liderazgo Competitivo en Calidad
- Mapeo, Análisis y Mejora de Procesos
- Mejora Continua

- Administración, Organización y Control de un Departamento de Compras
- Análisis y Planeación de Costos
- Cadena de Valor Enfocado a Compras
- Compras Efectivas
- Compras Estratégicas
- Compras para Nuevos Compradores
- Compras: La Importancia
- Desarrollo de Proveedores
- El Área de Compras como Centro de Utilidades
- Estrategias de Negociación en Compras
- Evaluación y Medición del Desempeño de sus Proveedores
- Gestión de Presupuestos
- Gestión Integral de Compras
- Los 10 Fundamentos de Compras Estratégicas
- Negociación Efectiva para Compradores
- Nuevas Estrategias para Compradores Competitivos
- Planeación de Recursos y Materiales
- Planeación Estratégica de Compras
- Técnica Avanzada de Compras

- Administración Productiva del Tiempo
- Autoestima
- Colaboración y Cooperación en el Trabajo
- Cómo tener Éxito en la Relación con sus Pacientes
- Comunicación Asertiva
- Comunicación Efectiva: La Clave del Éxito
- Comunicación y Desarrollo Humano
- Comunicación No Violenta
- Desarrollo de Habilidades para Asistentes Ejecutivas
- Desarrollo Humano
- Etiqueta de Negocios
- Éxito y Superación Personal
- Habilidades de Comunicación Humana
- Implementemos Nuestro Potencial Máximo
- Inteligencia Emocional y Manejo de Conflictos
- Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés
- Inteligencia Emocional para el Éxito
- La Motivación
- Las 7 Reglas para Hablar en Público
- Los 10 Hábitos de las Personas Productivas y Eficaces
- Maquillaje Profesional para Ejecutivas
- Manejo de Conflictos
- Manejo del Estrés
- Manejo Efectivo de las Emociones: Cuando el Cuerpo Habla
- Mejora de Actitudes
- Motivando e Influyendo
- Motivación Personal
- Oratoria: Las 7 Reglas para Hablar en Público
- Ortografía y Redacción Profesional para Ejecutivos
- Personalidad e Imagen Ejecutiva
- Persona, Desafío y Visión
- Plan Personal de Mejoramiento
- Presentaciones Efectivas
- Productividad y Trabajo en Equipo
- Programación Neurolingüística
- Relaciones Interpersonales
- Relaciones Públicas
- Sensibilización al Cambio
- Valores y Ética en el Trabajo

- Administración de Proyectos
- Análisis de Problemas y Toma de Decisiones
- Balanced Scorecard
- Coaching Efectivo
- Coach y Entrenador de tu Red
- Como Manejar Múltiples Prioridades y Proyectos
- Conozca las Claves para Liberar el Talento en su Equipo de Trabajo
- Conviértase en un Supervisor de Excelencia
- Creatividad Empresarial
- Cómo Integrar con Éxito Equipos de Trabajo
- Desarrollo de Habilidades y Competencias Gerenciales
- Desarrollo de Habilidades Directivas
- Desarrollo de Habilidades para Supervisores
- Dirección de Empresas
- El Modelo Operacional de Clase Mundial: Un Proceso para Alcanzar la Excelencia en las Operaciones del Negocio
- Empowerment, Coaching y Assessment
- Empowerment y Red de Equipo Humano
- Estrategias Competitivas
- Habilidades y Actividades de la Gerencia de Ventas
- Habilidades de Alta Dirección
- Habilidades de Supervisión
- Las 9 Técnicas Prácticas de Innovación para Impulsar su Negocio con Lego© Serious Play
- Líder en Acción
- Liderazgo: Desarrollo de Habilidades con Lego© Serious Play
- Liderazgo y Coaching
- Liderazgo y Manejo Efectivo de Personal
- Liderazgo para la Mujer Ejecutiva
- Liderazgo Personal
- Liderazgo Situacional
- Liderazgo y Trabajo en Equipo
- Lo que todo Gerente debe de Saber para Desarrollar Competencias Gerenciales Avanzadas
- Los Secretos para Lograr el Éxito en el Trabajo en Equipo
- Management Estratégico
- Manejo de Crisis Empresarial
- Manejo de Personal
- Manejo de Proyectos Exitosos
- Manejo Efectivo de Juntas de Trabajo
- Manejo Efectivo de PYMES
- Manejo y Resolución de Situaciones de Crisis
- Mentoring
- Métodos de Dirección y Solución de Problemas
- Negociación Estratégica
- Pensamiento Estratégico
- Plan de Negocios Basado en Actividades
- Planeación Estratégica Corporativa
- Planeación Operativa
- Presentaciones de Alto Impacto
- Presentaciones Efectivas al Estilo Steve Jobs y TED
- Propiciando el Cambio y la Innovación
- Retos y Desafíos en la Era del Conocimiento
- Técnicas Avanzadas en Planeación y Organización
- Técnicas de Negociación y Manejo de Conflictos
- Tendencias Organizacionales y Rol del Líder
- Toma de Decisiones
- Visión Positiva del Futuro

- Clima Organizacional
- Competencias Laborales
- Comunicación Organizacional
- Desarrollo de Equipos Productivos
- Desarrollo de Talentos
- Desarrollo Organizacional
- Detección de Necesidades de Capacitación
- Estrategias de Motivación
- Equipos de Alto Desempeño: Metodología Lego© Serious Play
- Formación de Coaches
- Formación Profesional de Instructores
- Indicadores del Desempeño Organizacional
- Integración de Equipos de Alto Desempeño
- Integración de Equipos de Trabajo
- Integración de Equipos de Trabajo al Estilo Disney
- Manejo de Crisis Empresarial
- Reclutamiento y Selección por Competencias
- Reglas de Oro para Optimizar la Jornada Laboral sin Sobresaltos Sensibilización al Cambio

- Administración Competitiva de Inventarios
- Administración Científica de Almacenes
- Administración y Planeación de Inventarios
- Administración de Almacenes (Manejo Físico y Control de Materiales)
- Administración de Almacenes e Inventarios
- Administración Eficaz de Flotillas
- Administración y Control de la Producción
- Administración de Riesgos en Almacenes
- Administración y Control de Costos
- Administración de Demanda
- Almacenes Inteligentes
- Almacenes Integrales
- Buenas Prácticas de Manufactura (GMP's)
- Cadena de Suministros
- Como Controlar Costos, Calidad y Mermas de Producción e Inventarios
- Control de Flujos de Inventarios
- Distribución Física
- El Programador Maestro de la Producción
- Enfoque Integral en la Planeación y Administración Estratégica y Financiera de Flotillas de Autotransporte
- Implementación Exitosa de un ERP: La Ruta Probada
- Justo a Tiempo
- Lean Manufacturing
- Logística Estratégica
- Manufacturing Resource Planning
- Master Production Scheduling
- Manejo Efectivo de Mercancías
- Maximización del Desempeño de sus Instalaciones de Almacén
- Modelos de Transportes
- Plan de Entregas Just in Time
- Plan de Ventas y Operaciones
- Planeación de Requerimientos de Materiales
- Planeación Maestra y Control de la Producción
- Planeación de los Recursos de la Empresa (ERP / MRP)
- Planner-Buyer la Planeación de Requerimientos de Materiales (MRP)
- Planeación y Control de la Producción para el Nuevo Milenio
- Prevención de Riesgos en el Manejo de Mercancías
- Proyección de la Demanda
- Reducción de Costos
- Sistemas y Modos de Transportación
- Supply Chain Management

VENTAS Y MERCADOTECNIA

Torres | Capacita

- Asertividad en las Ventas Telefónicas
- Cerradores de Ventas
- Cierre de Ventas Efectivo
- Cierre de Impacto en la Ventas
- Claves y Herramientas para Persuadir y Convencer a su Audiencia Meta
- Coaching para Supervisores de Telemarketing
- Cómo Incrementar la Productividad de un Call Center
- Cómo Negociar como un Experto
- Cómo Vender Servicios
- Curso Integral de Ventas con PNL
- Cierre de Impacto en las Ventas
- Curso de Post-Venta
- Efectividad en las Ventas
- El Cambio
- El Perfil del Vendedor Exitoso
- El Proceso Integral de Ventas
- El Proceso Virtual de la Venta
- El Profesional de la Recepción del Servicio Taller Automotriz
- Estrategias de Marketing para Incrementar las Ventas
- Investigación de Mercados
- Introducción al Fascinante Mundo del Medio Automotor Parte I,II y III
- La Prospección Profesional
- La Organización y Método de Venta de los Seminuevos
- La Venta Profesional de los Vehículos Nuevos
- La Venta Profesional de los Vehículos Comerciales y Autobuses
- La Negociación Exitosa, inicio de la Venta Segura
- La Venta Consultiva
- Las Venta Profesional de los Vehículos Comerciales y Autobuses
- Los Nuevos Retos en Mercadotecnia y Ventas
- Manejo y Control de Objeciones
- Marketing Personal
- Mercadotecnia Básica
- Mercadotecnia de Servicios
- Mercadotecnia para No Mercadólogos
- Merchandising
- Más que una Etapa ... Un Proceso
- Motivación y Remuneración a la Fuerza de Ventas y Áreas Productivas
- Neuromarketing
- Neuroventas
- Promoción y Estrategias en Punto de Venta
- Servicios de Excelencia en Hotelería
- Seminario de Ventas
- Técnica Integral de Ventas
- Técnicas de Atención y Servicio Telefónico
- Técnicas Efectivas de Persuasión en Ventas
- Técnicas Poderosas de Telemarketing al Estilo Disney
- Técnicas Poderosas en Ventas Parte I
- Técnicas Poderosas en Ventas Parte II
- Técnicas Profesionales de Ventas con el Modelo Canvas y Lego© Serious Play
- Tendencias Comerciales en Ventas y Marketing
- Tendencias en los Mercados
- Telemarketing Profesional
- Telemarketing para Ventas
- Ventas de Mostrador y Punto de Venta

- Administración de Cobranza y Carteras Vencidas
- Administración de Presupuestos
- Administración Económico - Financiera
- Análisis de Crédito para la Cobranza Efectiva
- Análisis e Interpretación de Estados Financieros
- Cobranza Telefónica Efectiva
- Conocimientos Básicos Financieros
- Conocimientos Básicos que debe tener el Administrador de una Pyme
- Contabilidad Bancaria Básica
- Contabilidad para No Contadores
- Costos y Presupuestos
- Dedución de Gastos de Fin de Año
- Elaboración de Presupuestos
- El Presupuesto y las Metas de Productividad
- Estrategias Avanzadas en Manejo de Tesorería
- Estrategias de Crédito y Cobranza
- Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión
- Finanzas para No Financieros
- Gestión Administrativa
- Impacto Reforma Fiscal a las Instituciones Educativas
- IMSS e INFONAVIT Integral
- I.S.R. Personas Físicas
- Los Impuestos después de la Muerte
- Ley del Seguro Social y Aspectos Relevantes
- Potencialice el Éxito de sus Cobranza
- Planeación Financiera
- Proyectos de Inversión
- Régimen Fiscal de Transportistas 2015
- Régimen de Incorporación Fiscal
- Relaciones Laborales (Ley Federal del Trabajo y R.H.)
- Rentabilidad y Enfoque Financiero
- Sistema de Pensiones (Seguro Social)
- Tratamiento Laboral, Fiscal y de Seguridad Social de las Nóminas

SERVICIO Y ATENCIÓN A CLIENTES



- Atención y Servicio Face to Face
- Atención Telefónica y Servicio al Cliente
- Calidad en el Servicio
- Calidad en el Servicio al Cliente Interno
- Calidad Total en el Servicio a Clientes
- Calidad y Calidez en la Atención Telefónica
- Coaching para el Servicio a Clientes
- Cómo lograr que sus Clientes tengan Experiencias Memorables
- Cultura de Servicio y Atención Eficaz al Cliente
- Desarrollo de la Actitud de Servicio
- Desarrollando la Calidad del Servicio al Cliente
- El Comportamiento del Consumidor
- Excelencia en la Atención y Servicio a Clientes
- Fidelización de Clientes
- Imagen Profesional en el Servicio
- Inteligencia Emocional en el Trato a Clientes
- La Importancia de Satisfacer al Cliente
- La Magia del Servicio al Cliente al Estilo Disney
- Los Nuevos Retos del Servicio
- Manejo de Clientes Difíciles e Insatisfechos
- Manejo de Llamadas en Situaciones Difíciles
- Manejo y Control de Quejas
- Medición de la Satisfacción al Cliente
- Mercadotecnia en el Servicio al Cliente
- Técnicas Efectivas de Servicio y Calidad
- Técnicas Telefónicas de Atención al Cliente Usuario
- Telemarketing: Habilidades de Venta en el Centro de Contactos Call Center
- Telemarketing Manejo de la Voz y Etiqueta Telefónica

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN



- Introducción a Redes y Telecomunicaciones
- Las TIC's en las Empresas
- Lenguaje de Programación HTML Básico
- Lenguaje de Programación HTML Intermedio
- Lenguaje de Programación HTML Avanzado
- Microsoft Word Básico
- Microsoft Word Intermedio
- Microsoft Word Avanzado
- Microsoft Power Point Básico
- Microsoft Power Point Intermedio
- Microsoft Power Point Avanzado
- Microsoft Excel Básico-Intermedio
- Microsoft Excel Avanzado
- Microsoft Acces Básico
- Microsoft Acces Intermedio
- Microsoft Acces Avanzado
- Microsoft Windows 98
- Microsoft Windows XP
- Microsoft Office Visio
- Outlook
- Redes Sociales

CLIENTES

AON

 **PEPSICO**

DAIMLER


TV AZTECA


AEROMEXICO

ICA

 **Banjercito**
Un Banco para todos

 **GNP**
SEGUROS

ABB




AlEn


Mercedes-Benz

 Universidad
La Salle
México

MAXCOM


GRUPO MODELO
MEXICO

 **maltaCleyton**

ABI|IA
INTELIGENCIA INMOBILIARIA


CIATEC


La Jornada


CHEDRAUI
cuesta menos


HIGH CHEM
Specialties


minsa


MEGACABLE
COMUNICACIONES

 **Ortelius**

GELITA
Improving Quality of Life

MERIK

FET

BENOTTO




VICTORINOX

COMPETENCIAS

- Calidad
- Profesionalismo
- Confidencialidad
- Excelente servicio
- Amplia experiencia
- Herramientas de seguimiento
- Personal altamente calificado
- Resultados eficientes y duraderos
- Facilitadores expertos en la materia
- Asesorías Antes - Durante - Post Evento
- Temas prácticos, especializados e innovadores para cada empresa



Nuestros ejecutivos lo asesoran



Av. Paseo de la Reforma 383 Piso 7,
Col. Cuauhtémoc, Del. Cuauhtémoc,
CP. 06500, Ciudad de México.



Corporativo: (55) 6383 7023
Móvil: 55 4348 2607
Lada sin costo: 01 800 467 2472

Visita nuestras **Redes Sociales**



www.torrescapacita.mx

contacto@torrescapacita.mx