



BNG

BUSINESS KNOWLEDGE GROUP

Catalogo de Cursos



Diest Consulting

- Consultoría en:
- Innovación
- Institucionalización
- Comercialización
- Empresas familiares
- Franquicias
- Productividad
- Gobierno corporativo
- Indicadores, KPIs y Balanced Scorecard
- Cultura.
- Desarrollo organizacionales.
- Coaching empresarial.
- Planeación estratégica.
- Planes de negocio



López Molinar Abogados

- Servicios, soluciones y defensa profesional en las áreas:
- Laboral.
- Corporativa.
- Migratoria
- Fiscal.
- Familiar



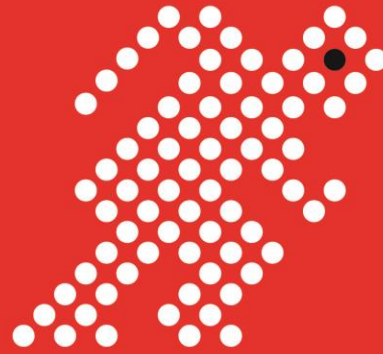
Business Knowledge Institute

- Cursos y Capacitación de alto nivel.
- Servicios y soluciones profesionales en las áreas:
- Contable.
- Fiscal.
- Financiera.



Yarvis

- Proyectos en:
- Desarrollo de software
- Automatización de procesos
- Data mining
- Business Intelligence
- Integración de sistemas
- WEB
- Mobile



Business Knowledge
I N S T I T U T E

Business Knowledge
I N S T I T U T E

“CAPACITACIÓN DE ALTO NIVEL”



Programas de capacitación

Programas de Capacitación

Nuestra empresa ofrece cursos de capacitación en base a las necesidades de cada cliente, nuestra gama incluye cursos en las siguientes áreas:

- Liderazgo y Gerencia
- Mercadotecnia, Ventas y Comercialización
- Servicio
- Desarrollo humano y habilidades personales
- Recursos humanos
- Estrategia
- Desarrollo organizacional
- Emprendedores, Negocios Familiares y Gobierno Corporativo
- Calidad
- Contabilidad y finanzas
- Comercio Exterior



Liderazgo, Gerencias, Supervisión y Equipos



- Liderazgo de alto desempeño y de equipos facultados.
- Liderazgo del Cambio & Innovación.
- Trabajo en equipo.
- Líder Coach.
- Habilidades gerenciales.
- Integración de equipos de trabajo.
- Organización y administración del tiempo.
- Administración de proyectos.
- Cambio organizacional.
- Habilidades de comunicación.
- Ejecución: Logro de Objetivos y Metas
- Facilitación y coaching.
- Retroalimentación y Empowerment.
- Supervisión Efectiva.
- Solución de problemas y toma de decisiones.
- 12 Fundamentos del Líder Legendario.
- Sensibilización al Cambio.
- Técnicas de Dirección.
- Todos a Bordo: Involucre a todos para lograr sus metas.
- Indicadores KPIs.
- Balanced Scorecard.
- Técnicas Administrativas.
- Resolución de Conflictos & Negociación.
- Administración del personal.
- Creatividad aplicada.
- Desarrollo organizacional.



Servicio



- Factor WOW: implementando un servicio de alta calidad.
- Liderazgo de equipos facultados en servicio al cliente.
- Empresas centradas en el cliente.
- Rapidez: Haciéndolo rápido, haciéndolo ahora y bien.
- Leal de por Vida.
- Servicio interno.
- Cultura y técnicas de servicio al cliente.
- La Clave para Satisfacer Clientes.
- Desarrollando el Trabajo en Equipo con orientación al cliente.
- Cómo Manejar las Quejas y al Cliente Irritado.
- El Lenguaje de la Comunicación Positiva.
- Excediendo las Expectativas del Cliente.
- Servicio con Valor Agregado.
- Técnicas Telefónicas Efectivas.
- El Arte de Satisfacer Clientes.
- Recuperación del Servicio.
- Servicio de Calidad Total.
- Servicio Emocional.
- El Lenguaje de la Cortesía.
- 12 Módulos de Servicio a Cliente.

Estrategia



- Visión Corporativa.
- Planeación Estratégica.
- Sociedades & Alianzas.
- Enfoque y alineación estratégica.
- Matrices de Planeación Alienada a la Estrategia.
- Balanced Score Card.
- Establecimiento de metas, objetivos y planes de acción.
- Generación de valor: que genera valor en las organizaciones, que lo consume.
- Desarrollo organizacional.
- Administración profesional de Proyectos.
- Estrategia del Océano azul.
- Estableciendo una Cultura alineada a la estrategia.



Emprendedores, Negocios Familiares y Gobierno de Empresas



- Innovación de modelos y fórmulas de negocio.
- Institucionalización: Como manejar su empresa sin usted.
- Formando Organizaciones Legendarias.
- Planes de Negocios.
- Desarrollo de Franquicias.
- Modelos de negocio y crecimiento.
- La Escalera del Desarrollo.
- Empresas de Alto Desempeño.
- Desarrollo de Emprendedores.
- Separando a la familia de los negocios.
- Asambleas y consejos familiares.
- Consejos de administración.
- Enfoque y alineación estratégica.
- Matriz de planeación.
- Creatividad aplicada.
- Desarrollo de proyectos de Innovación.
- Disciplina estratégica.
- Desarrollo del talento.
- Mejora del desempeño empresarial.
- Evaluación de proyectos de inversión.
- Desarrollo organizacional.

Ventas y Mercadotecnia



- El ejecutivo de ventas profesional.
- Ventas B2B (business to business).
- Administración del Ciclo de Ventas.
- Curso Básico de Ventas de Servicios.
- Sistemas de comisiones.
- Checklist de Ventas.
- Determinación de Precios y Costos.
- Desarrollando una fórmula Comercial Exitosa.
- CRM (customer relationship management).
- Branding, Marcas & Posicionamiento.
- Técnicas de Abordaje.
- Relaciones Públicas.
- Diferenciación y posicionamiento.
- Negociación.
- Plan de ventas.
- Estructura comercial.



Desarrollo Humano y Desarrollo Personal



- !Actitud!
- Equilibrio y metas de vida.
- Control y manejo de estrés.
- Hábitos de la Calidad Personal.
- Cambio de actitud.
- Hábitos.
- Productividad.
- Eficiencia personal.
- Motivación personal.
- Habilidades de comunicación.
- Organización y administración del tiempo.
- Finanzas Personales.
- Solución de problemas y toma de decisiones.
- Desarrollo del talento.
- Equidad de Genero.
- Prevención de violencia intrafamiliar (me quiere, no me quiere)
- Derechos humanos (te respeto, me respetas)
- Acoso y hostigamiento laboral.
- Manejo de conflictos interpersonales.

Recursos Humanos



- Sistemas de remuneración por valor agregado.
- DNC, detección de necesidades de capacitación.
- Plan de vida y carrera.
- Motivación en la empresa.
- Reclutamiento y selección de personal.
- Retención de Empleados & Remuneraciones.
- Capacitación & Desarrollo.
- Gerencia del Conocimiento.
- Cultura Corporativa.
- Sensibilización al cambio.
- Desarrollo Organizacional.
- Trabajo en equipo.
- Integración.
- Programa Toque Humano.
- Formación de Instructores.
- Administración profesional de cajas de Ahorro.
- Responsabilidad social ISO.
- Equidad de Genero.
- Reforma laboral y actualizaciones.
- Reglamento interior de trabajo.

Calidad y Desarrollo Organizacional



- Fórmula organizacional.
- Estableciendo una Cultura alineada a la estrategia.
- Calidad de vida en el trabajo,
- Documentación de Procesos, Políticas, perfiles y Descripciones de Puesto.
- Evaluaciones de Desempeño.
- Remuneración por valor agregado.
- Clima y ambiente Laboral.
- Seis sigma.
- Calidad total.
- Mejora continua.
- Kaizen
- 5 S's
- 8D's
- Sistemas Básicos de Calidad (QSB)
- Proceso de Auditoría por Capas.
- Características PASS TROUGH
- ISO
- Auditor interno ISO.



Contabilidad y Finanzas



- Contabilidad para no contadores.
- Finanzas para no financieros.
- E.V.A. (Valor económico agregado por sus siglas en ingles).
- Gestión de negocios: utilizando la información contable para toma de decisiones.
- Evaluación de proyectos de Inversión.
- Cálculo de punto de Equilibrio.
- Análisis e interpretación de estados financieros.
- Reforma Fiscal y actualizaciones.



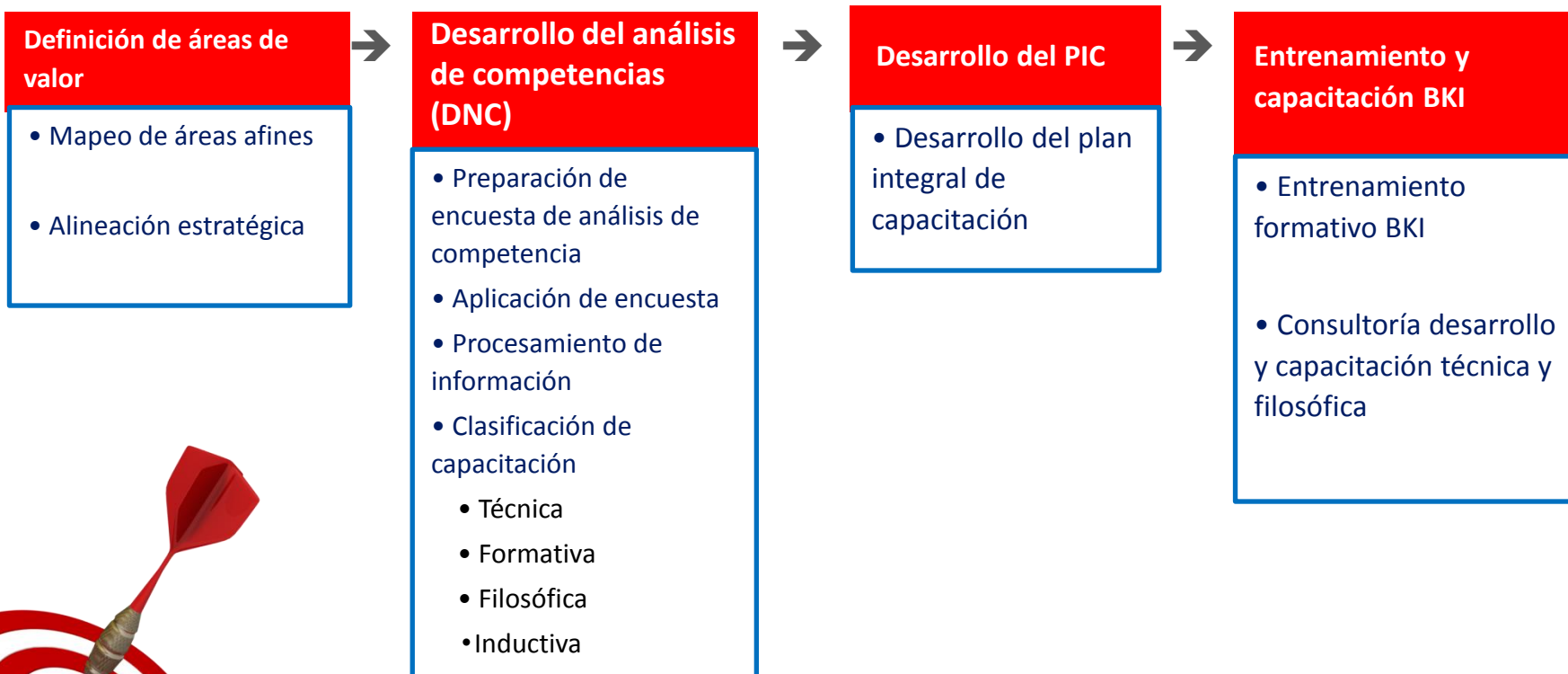
DNC

(detección de necesidades de capacitación)

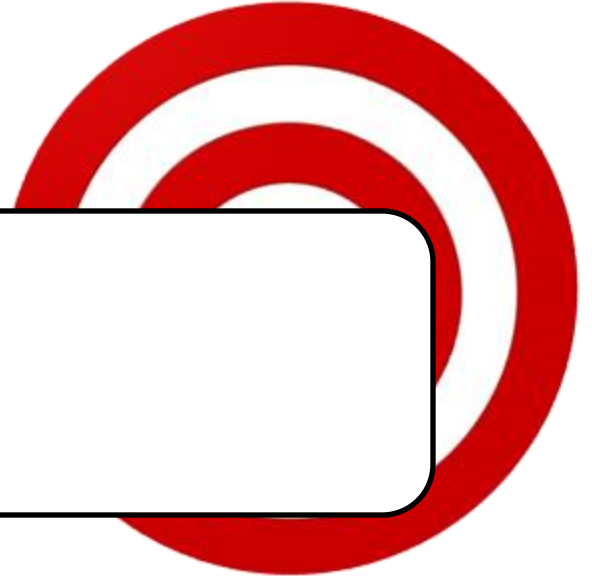


Programa integral de Capacitación y Detección de Necesidades de Capacitación

PIC (Programa integral de Capacitación) y **DNC** (Detección de Necesidades de Capacitación)



Servicios



Otros Servicios BKI

- Reclutamiento y selección de personal.
- Pruebas Psicométricas.
- Estudios Socio-económicos.
- Encuestas de clima laboral.
- Programa integral de capacitación y DNC.
- Tabuladores de sueldos.
- Diseño de evaluaciones de desempeño.
- Elaboración de perfiles.
- Descripciones de puesto.
- Diseño y elaboración de políticas.
- Sistemas de remuneración por valor agregado.





Muchas Gracias

Lic. Hugo Alberto Becerra E.

Cel.: 044 (656) 199 8976

Email: hugo@bk institute.com

www.bk institute.com