

# CATÁLOGO DE SOLUCIONES

## *CAPACITACIÓN & SEMINARIOS*

Programas de formación empresarial diseñados a la medida.

Diagnóstico, indicadores acordados.

## 2. ECOSISTEMA DE SERVICIOS

El **ecosistema de formación** es una arquitectura modular: tres formatos por tres modalidades, sobre seis áreas temáticas. Cada cliente arma su propia ruta sin pagar por un catálogo cerrado. Diseñamos cada programa después de un diagnóstico de competencias, indicadores y contexto operativo. La oferta nunca se entrega "tal cual": se ajusta, se profundiza o se simplifica según la necesidad real.

- **Tres formatos.** Seminario (4–8 h), Capacitación (16–24 h) y Programa a la medida (40+ h). El cliente elige según objetivo y horizonte de tiempo.
- **Tres modalidades.** Convocatoria abierta, in-company (cerrado) o por convenio gremial. Todas se diseñan a partir de un diagnóstico previo.
- **Seis áreas.** Servicio, Ventas, Gestión Humana, Cartera, Asistentes y Estrategia. No es un menú cerrado: cualquier tema puede combinarse o profundizarse.

## 2. ECOSISTEMA · ÁREAS

ÁREA	TEMAS DESTACADOS	REF.
1. Servicio al Cliente	Comunicación asertiva · Manejo de clientes difíciles · Lenguaje corporal y etiqueta	I
2. Ventas y Comercial	Clínica de ventas · Cierre de negociaciones · Venta consultiva	II
3. Gestión Humana	Clima organizacional · Trabajo en equipo y liderazgo · Evaluaciones de desempeño	III
4. Cartera y Cobranza	Gerencia de crédito y cartera · Cobranza telefónica y personalizada · Telecobranza	IV
5. Asistentes y Administración	Asistentes administrativas · Etiqueta y protocolo · Hablar en público	V
6. Estrategia y Otros	Gestión de calidad · Montaje de call center · Finanzas para no financieros	VI

## 3. SOLUCIONES FORMATIVAS

Tres formatos que combinan duración y profundidad. Cada uno responde a un objetivo distinto:

**sensibilizar, entrenar o transformar.**

# 01

### Seminario

4 - 8 HORAS · 1 JORNADA

Sesión intensiva de alto impacto sobre un tema puntual. Espacio de actualización con expertos del sector para sensibilizar equipos o instalar conceptos clave.

POR EJEMPLO

#### Servicio al Cliente

4 horas · Cámara de Comercio

# 02

### Capacitación

16 - 24 HORAS · 3 A 5 JORNADAS

Programa práctico distribuido en varios días. Combina teoría, ejercicios y planes de acción aplicables al puesto de trabajo desde el primer día.

POR EJEMPLO

#### Gestión Comercial con IA

20 horas en 5 días

# 03

### Programa a la medida

40+ HORAS · MULTI-MÓDULO

Ruta formativa diseñada con el cliente: diagnóstico, módulos secuenciales, mediciones e indicadores acordados, y acompañamiento posterior.

POR EJEMPLO

#### Escuela Comercial Interna

Diseñado según objetivos

## 3. MODALIDADES

M0 1

### Convocatoria abierta

Cualquier profesional o empresa puede inscribirse. Convocados por Lan Fennix o por una cámara de comercio aliada.

PROFESIONALES · EMPRESAS QUE ENVÍAN 1-2 PERSONAS

M0 2

### Cerrado / In-company

Diseñado y ejecutado exclusivamente para una empresa. Contenidos, casos y ejemplos personalizados a su realidad operativa.

EMPRESAS FORMANDO UN EQUIPO COMPLETO

M0 3

### Por convenio gremial

Operado a través de cámaras de comercio, gremios o asociaciones que nos contratan como aliado académico.

CÁMARAS DE COMERCIO · GREMIOS · ASOCIACIONES

## 4. PRÓXIMO PASO

---

# DIAGNÓSTICO

*Una conversación de 30 minutos.*

Cuéntenos a quién quiere formar y qué objetivo persigue. Diseñamos una propuesta inicial con módulos, duración, modalidad e indicadores de aplicación.

WEB

[lanfenixconsultores.com](http://lanfenixconsultores.com)

EMAIL

[info@lanfenixconsultores.com](mailto:info@lanfenixconsultores.com)

TELÉFONO

+57 601 828 0320  
301 734 7810