

PROTOCOLO ORGANIZACIONAL (PO)

¿Considera importante que su personal refleje una imagen y un protocolo acordes con la esencia de su Organización?..... ¿Le gustaría que sus empleados se conviertan en verdaderos Aliados Estratégicos y además de representar digna y permanentemente la imagen de su Organización, también se avoquen a satisfacer y superar las Expectativas acerca del trato que esperan sus Usuarios / Clientes?.

Pocos empleados son conscientes de lo determinante que es la imagen y el trato que reflejan dentro de la Organización...y cada Organización depende de esa imagen para impactar positivamente en sus Usuarios / Clientes.

¿A quién está dirigido?

A todos aquellos empleados y/o colaboradores que Directa o Indirectamente tratan y/o atienden Usuarios / Clientes, Supervisores de personal.

Objetivo general

Concientizar al personal en cuanto al poder de la Actitud, Imagen y Protocolo Organizacional para Generar una diferenciación de su Organización con empresas similares e impactar positivamente en sus Usuarios y/o Clientes.

Objetivos específicos

- Elevar la percepción del participante como digno Representante de la Organización a la que pertenece
- Convertir la Actitud, la Imagen y el Protocolo en una forma de motivación y orgullo permanente
- Promover Estrategias de mejora del Servicio y/o trato con el Usuario / Cliente con sentido de Competitividad

Contenido Programático

- Que es la Imagen?
- Que es Protocolo?
- Que es Protocolo Organizacional
- Que Implica Representar Dignamente a Mi Empresa. (Postura Y Actitud)
- El Usuario / Cliente y sus Expectativas
- Contacto Directo o Indirecto con los Usuarios / Clientes. Impacto y Consecuencias

Metodología

Enfoque Teórico - Práctico, combinado con la metodología de aprender Haciendo, Feed-back y Juegos didácticos

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

- Mayor conocimiento de la responsabilidad que implica representar una Empresa (llevar un Uniforme)
- Conocer el impacto que causa nuestro contacto con los Usuarios / Clientes
- Mayor seguridad en sí mismo y en el trato con los Usuarios / Clientes

Duración

El curso tiene una duración de dieciseis (16) horas de docencia

Horario

Iniciando a las 8:00 AM y concluyendo a las 5:00 PM.

Matrícula

Contado: Bs. 2.295,00 + IVA

Crédito a 15 días: Bs. 2.395,00 + IVA

Crédito a 30 días: Bs. 2.495,00 + IVA

Instructores que dictan este curso

- Profesional en Mercadotecnia y Administración mención Mercadeo

Opiniones sobre el curso

Erika Guzmán - PDVSA, GAS - San Tomé.

El curso fue lo máximo, muy buenas dinámicas y excelente atención. 09 y 10 de Junio 2011 en Valencia.

Mariela Matos - Lincoln Soldaduras de Venezuela, C.A.

Dentro de la vida diaria es necesario un buen trato para con las personas, en particular área laboral. Todas estas herramientas son vitales, me voy con el compromiso de aplicarlos. 09 y 10 de Junio 2011 en Valencia.

Toyo Club Valencia, C.A.

Todos los cursos que me han suministrados son muy buenos, hay que dar muy buena imagen, vocación y dedicación para poder realizar un buen trabajo. 09 y 10 de Junio 2011 en Valencia.

Evaluaciones del curso