



CURSOS PROGRAMACIÓN MAYO - JUNIO 2008

FORMATIVOS	<p>CURSO FORMATIVO DE VENDEDOR DE VEHÍCULOS. Inicio 02 de junio. Dirigido a jóvenes y personas que deseen incursionar en el fascinante mercado de la venta de vehículos. Duración: 120 horas Certificado / Título: Diploma y Certificación. Inversión: MaJ diurno: S/.190.00 por 5 meses. LV noche: S/.260.00 por 5 meses. Horarios: (MaJ) Martes y jueves de 9:00 a 12 hrs. (LV) Lunes y viernes de 18:30 a 21:30 hrs.</p>
	<p>CURSO FORMATIVO PARA TERRAMOZAS. Inicio 02 de junio Dirigido a jóvenes y personas que deseen laborar en empresas de transporte terrestre en condiciones de competencia. Duración: 150 horas Certificado / Título: Diploma y Certificación. Inversión: LMV diurno: S/.190.00 por 5 meses. LMV tarde: S/.160.00 por 5 meses. MaJ diurno: S/.220.00 por 6 meses. Horarios: (LMV) lunes, miércoles y Viernes de 9:00 a 12:30 hrs. (LMV) lunes, miércoles y viernes de 14:30 a 18:00 hrs. (MaJ) martes y jueves de 9:00 a 14:00 hrs.</p>
DIPLOMADOS	<p>SUPERVISIÓN DE VENTAS. Inicio 07 de junio. Dirigido a ejecutivos y supervisores de ventas interesados en mejorar sustancialmente sus habilidades directivas. Duración: 90 horas Certificado / Título: Diploma y Certificación. Inversión: El valor del programa por 5 meses es de: - S/.250.00 mensual para socios - S/.300.00 mensual para no socios Horarios: sábados grupo mañana: de 9:00 hrs. a 13:30 hrs. Sábados grupo tarde: de 14:00 hrs. a 18:30 hrs.</p>
ESPECIALIZACIÓN	<p>TÉCNICAS DE VENTAS DE VEHÍCULOS. Inicio 07 de junio. Permite mejorar significativamente la performance del ejecutivo de ventas incidiendo en los aspectos críticos que atentan contra un mejor desempeño laboral orientado a resultados Duración: 60 horas Certificado / Título: Diploma y Certificación. Inversión: El valor del programa por 4 meses es de: - S/.200.00 mensual para socios - S/.250.00 mensual para no socios Horarios: sábados grupo tarde: de 14:00 hrs. a 18:30 hrs.</p>
	<p>CRÉDITOS Y COBRANZAS. Inicio 07 de junio. Permite efectuar un mejor análisis del riesgo del crédito así como ejercer una intensiva y eficaz gestión de cobranzas. Duración: 60 horas Certificado / Título: Diploma y Certificación. Inversión: El valor del programa por 4 meses es de: - S/.200.00 mensual para socios - S/.250.00 mensual para no socios Horarios: sábados grupo tarde: de 14:00 hrs. a 18:30 hrs.</p>



SEMINARIOS	GESTION DE LA RECUPERACIÓN DE DEUDAS. Este seminario aborda las cobranzas como un proceso de relación interpersonal con los clientes en el cual pueden optimizarse los resultados y la calidad mediante el uso de técnicas apropiadas. Días: 3, 4 y 5 de junio. Horario: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.150.00. No socios: S/.180.00
	ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE TALLERES AUTOMOTRICES. Este seminario proporciona una formación general sobre la administración de talleres de mecánica automotriz en una perspectiva práctica y aplicativa. Días: 26, 28 y 30 de mayo, 2, 4 y 6 de junio. Horario: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.250.00. No socios: S/.280.00
	FINANZAS PARA NO FINANCIEROS. Permitirá a los participantes un eficaz manejo de las finanzas de sus negocios orientando la labor hacia indicadores básicos de gestión. Días: 23, 25, 27 y 30 junio. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.150.00. No socios: S/.180.00
	EL ARTE DE NEGOCIAR. Este seminario aporta una visión práctica del proceso de negociación y proporciona técnicas y modelos de acción que permiten enfrentar la negociación con un enfoque sistemático y actitudes adecuadas a cada situación. Días: 31 de mayo y 7 de junio. Horario: de 9:00 a 13:30 hrs. Inversión: Socios: S/.150.00. No socios: S/.180.00
	LA ATENCIÓN AL CLIENTE COMO HERRAMIENTA DE DIFERENCIACIÓN. Desarrolla habilidades para una correcta y oportuna atención al cliente, preparando para dar respuestas acertadas y asertivas a todo tipo de cliente. Días: 2, 4 y 6 de junio. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.150.00. No socios: S/.180.00
	ETIQUETA EJECUTIVA Y MARKETING PERSONAL. Incide en los aspectos relacionados con la imagen de todo ejecutivo o ejecutiva como referente de la empresa. Días: 9, 10 y 11 de junio. Horario: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.150.00. No socios: S/.180.00
	CÓMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING. Da a conocer el proceso lógico y ordenado de construcción de un Plan mercadológico sustentado en el mercado de las empresas. Días: 27, 29 y 30 de mayo. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.180.00. No socios: S/.200.00
	CÓMO ADMINISTRAR SU SISTEMA SALARIAL SIN SOBRE COSTOS. Brinda conocimientos de cómo mejorar la motivación laboral vía compensaciones que no impacten significativamente en los sobre costos laborales. Días: 29 de mayo, 3 y 5 de junio. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.180.00. No socios: S/.200.00
	CÓMO CONSTRUIR INDICADORES DE GESTIÓN. Brinda conocimientos para que sobre la base de los objetivos estratégicos u operacionales se construyan indicadores en función del Balanced Scorecard Días: 3, 5 y 10 de junio. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs. Inversión: Socios: S/.200.00. No socios: S/.230.00



ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ
DEL PERÚ

Dirección de Capacitación

GESTIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS.

Permitirá a los participantes mejorar significativamente el manejo y control de sus inventarios, el óptimo lay out y las rutas de trabajo.

Días: 16, 18 y 20 de junio. Horarios: de 18:30 a 21:30 hrs.

Inversión: Socios: S/.180.00. No socios: S/.200.00

Informes e Inscripciones:

Local de la Asociación Automotriz del Perú, ubicado en Av. Dos de Mayo 299 San Isidro

Depositar a la cuenta corriente del Banco de Crédito: 193-0042000-0-42 a nombre de la Asociación Automotriz del Perú.

Enviar vía Fax al 442-8865 el voucher emitido por el Banco ó por correo electrónico a: aap-capacitacion@aap.org.pe

Información adicional de nuestro local

- ✓ El Centro de Capacitación dispone de bolsa de empleo para nuestros alumnos
- ✓ Servicios de financiación para los alumnos destacados
- ✓ Buena ubicación
- ✓ Estacionamiento vigilado