

FÓRMATE

CON CÁMARA DE COMERCIO



EN CÁMARA DE COMERCIO

TÚ DECIDES QUE ESTUDIAR

¡ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN IDEAL!

17/SEP

SEMINARIO COMITÉS DE CONVIVENCIA LABORAL.

24/SEP

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES FRONT OFFICE.

22/OCT

SEMINARIO EN PLANEACIÓN PRESUPUESTAL AÑO 2019.

23/OCT

SEMINARIO CIERRE CONTABLE Y FISCAL SECTOR REAL.

DESDE
\$224.999 C/U

¡Conoce nuestra oferta!

Mínimo 3, máximo 5 personas 15% Dto.

Mínimo 6, máximo 9 personas 20% Dto.

10 personas en adelante 25% Dto.

*Los descuentos aplican para todos los seminarios.



CÁMARA
DE COMERCIO DE SANTA MARTA
PARA EL MAGDALENA

**Formación
Empresarial**

FÓRMATE

CON CÁMARA DE COMERCIO

EN CÁMARA DE COMERCIO

DESDE
\$224.999

TÚ DECIDES QUE ESTUDIAR

¡ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN IDEAL!

17/SEP SEMINARIO COMITÉS DE CONVIVENCIA LABORAL

 8:00 a.m. - 12:00 p.m.
2:00 p.m. - 5:00 p.m

 Auditorio
Cámara de Comercio

Objetivo:

La propuesta aquí planteada se ha orientado al desarrollo de un proceso que permita a los participantes adquirir y/o ampliar sus conocimientos y experiencia, legal y psicosocial, en cuanto a la comprensión, diseño e intervención frente al conflicto que se da en las relaciones laborales y, desde ahí, generar un modelo de trabajo adecuado para el montaje y la operación del Comité de Convivencia.

Oferta de valor:

Brindar las herramientas necesarias para que los empleadores puedan dar cumplimiento a la obligación exigida y sentida por las organizaciones productivas en la conformación de los Comité de Convivencia Laboral, los aspectos necesarios a saber sobre acoso y demás conflictos laborales, así como los aspectos esenciales y habilidades requeridas para la mediación de conflictos y el fortalecimiento de las relaciones dentro de la empresa.

Metodología:

El proceso de capacitación implica el manejo conceptual y práctico de cada uno de los cuatro módulos temáticos básicos relacionados con la conflictividad, la normatividad, la comunicación como herramienta de manejo del conflicto y la mediación como método de solución de diferencias, desde una perspectiva vivencial.

Contenido:

- Visión y conceptualización de la conflictividad en las organizaciones.
- Marco legal vigente, acoso laboral, montaje y operación de los Comités de Convivencia.
- Técnicas de comunicación para el manejo del conflicto.
- La Mediación como método de solución de conflictos.

Conferencista:

Carlos Guillermo Martínez Chávez. Psicólogo, especialista en Psicología Clínica, Educativa. Catedrático y Docente en Teoría y manejo del conflicto, Psicología y sociología del conflicto, Técnicas de conciliación, Manejo del procedimiento de la conciliación, Perfil y habilidades del conciliador, Trabajo interdisciplinario en conciliación, Conciliación en equidad, Conciliación desde la perspectiva de la psicología, Técnicas de comunicación, Negociación bilateral y multilateral. Internacionalmente es capacitador en Resolución de Conflictos en Ecuador, Bolivia, Venezuela, Honduras, El Salvador y México, entre otros. Consultor en Métodos Alternos de Solución de Conflictos del Proyectos del BID y Cámara de Comercio. Fue Coordinador del Área de Formación y Capacitación en Métodos Alternativos de Solución de Conflictos del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Línea Única: 4209909
capacitaciones@ccsm.org.co
www.ccsm.org.co



CÁMARA
DE COMERCIO DE SANTA MARTA
PARA EL MAGDALENA

**Formación
Empresarial**

DESDE
\$224.999

TÚ DECIDES QUE ESTUDIAR
¡ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN IDEAL!

24/SEP SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES FRONT OFFICE **Conjunto de Actividades de Cara al Cliente**

 **8:00 a.m. - 12:00 p.m.**
2:00 p.m. - 5:00 p.m.

 **Auditorio**
Cámara de Comercio

Objetivo:

- Sensibilizarse acerca de los principios y comportamientos básicos del servicio como estilo de vida y fuente de satisfacción y gratificación personal.
- Estimular y fortalecer habilidades administrativas para el logro de los objetivos del área y de la Organización, a través del servicio al cliente.
- Analizar un nuevo contexto de trabajo, que implica la transición de la gestión convencional a la gerencial de su propio cargo.
- Contar con herramientas puntuales en el manejo de la comunicación personal y el manejo de conflictos para facilitar las relaciones con clientes internos y externos.

Oferta de valor:

Cada uno de los participantes obtendrá herramientas y técnicas de fácil manejo para la atención de clientes, el participante podrá sortear diversas situaciones y con estas técnicas se pretender mejorar la actitud y el desempeño en los momentos de verdad, relacionados con el front office. Un sistema de facilitación centrado en el papel participativo del aprendiz, el cual enriquece con su lenguaje y experiencias personales el material informativo y didáctico.

Metodología:

Se aplicará el modelo didáctico operativo, basado en la teoría constructivista de Jean Piaget, metodología que involucra las experiencias vivenciales tales como la demostración, la simulación y el ensayo, complementando con la documentación y la ampliación.

Contenido:

- Inteligencia intra personal (reconocimiento y manejo de las propias emociones).
- Inteligencia interpersonal (reconocimiento y manejo de las emociones de los demás).
- Construyendo una atención inclusiva.
- Escucha activa y empática.
- Comunicación asertiva.
- Servicio al cliente.
- Tipología de clientes.
- Solución de problemas y Mediación.
- Cumplimiento de objetivos y Manejo efectivo del tiempo.

Conferencista:

Nancy Arévalo Maldonado. Administradora de instituciones de servicio. Diplomada en Mercadeo, en Protocolo y Organización de eventos empresariales. Experiencia en capacitación y entrenamiento de personal administrativo y operativo en las áreas de administración, servicios generales, servicio al cliente, relaciones públicas, etiqueta y protocolo. Diseño de manuales de funciones y procesos y procedimientos. Participación en la implementación de los procesos de la Norma ISO 9000. Amplia experiencia en formación del Modelo Didáctico Operativo y Andragogía (Educación para adultos). Facilitadora en temas de servicio al cliente, liderazgo, gestión telefónica, manejo efectivo del tiempo, comunicación asertiva, protocolo y etiqueta empresarial.

Línea Única: 4209909
capacitaciones@ccsm.org.co
www.ccsm.org.co



Formación
Empresarial



FÓRMATE

CON CÁMARA DE COMERCIO

EN CÁMARA DE COMERCIO

DESDE
\$224.999

TÚ DECIDES QUE
ESTUDIAR

¡ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN IDEAL!

22/OCT SEMINARIO EN PLANEACIÓN PRESUPUESTAL AÑO 2019

 8:00 a.m. - 12:00 p.m.
2:00 p.m. - 5:00 p.m

 Auditorio
Cámara de Comercio

Objetivo:

- Presentar los componentes de un presupuesto, sus características y su proceso de planeación, elaboración y control y su aplicación en el sector privado, con fundamento en la planeación estratégica y como herramienta de gestión gerencial.
- Proporcionar las pautas generales sobre la elaboración del presupuesto y el establecimiento del compromiso en los diferentes niveles de la organización.

Oferta de valor:

Este seminario le permitirá obtener herramientas para desarrollar un sistema presupuestario adecuado, identificando oportunidades, definiendo problemas y asignando recursos. Lo anterior, fundamentado en información financiera y operacional real, de importancia crítica para la gestión empresarial.

Metodología:

Combina discusiones de incidentes críticos alternando el trabajo conceptual con el debate, reflexión y el análisis de casos prácticos con lo que se mantiene una alta motivación y participación de los asistentes.

Contenido:

- El administrador financiero, la planeación estratégica y los presupuestos.
- Clases de presupuestos y sus objetivos.
- Aspectos básicos de matemática financiera necesarios en la elaboración del presupuesto:
 - Definición y conversión de tasas nominales y efectivas, anticipadas y vencidas. Cálculo de la cuota de amortización de un préstamo y un leasing.
 - Definición de algunos indicadores y su importancia en la preparación del presupuesto: dtf, canasta familiar, ipc, inflación, uvr, trm. Comportamiento últimos años y tendencia de los indicadores.
- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de producción y de gastos operacionales.
- Proyectos de Inversión o presupuestos de capital.
- Flujos de efectivo proyectados. Decisiones de financiación. Monto, plazos, presupuestación de las amortizaciones.
- Estado de Situación Financiera y estado de resultados proyectados.
- Aplicación de indicadores financieros a las proyecciones. Liquidez, endeudamiento, rotación o actividad, rentabilidad, eficiencia.

Conferencista:

OLGA ROCÍO ROMERO REY. Contador Público, Especialista en Estudios Internacionales e Integración Económica, Finanzas y Especialista en Normas Internacionales de Información Financiera. Certificada por la ACCA Association Chartered Certified Accountants en Normas de Información Financiera Internacional Plenas y para Pymes; Participante del Taller Train the Trainers de la Fundación IFRS; Especialista en Gestión y Creación de Empresas de Confección, Diplomado en Habilidades Gerenciales, Certificado en Procesos de Calidad en la Pyme Norma ISO:9001 2000, Diplomado en Habilidades de Comunicación Lingüísticas y Cognitivas Universidad Nacional; Diplomado Gestión Estratégica de la Propiedad Intelectual. Importante experiencia en gestión administrativa y financiera en empresas de los sectores real y de servicios, actualmente consultora en las áreas de gerencia estratégica, administrativa, financiera y de comercio exterior, Conferencista de la Cámara de Comercio de Bogotá, Líder del diseño y desarrollo de metodología de convergencia para empresas del grupo 2 –Pymes en Cámara de Comercio de Bogotá - Programa Tutor.

NOTA: es deseable contar con su equipo portátil para los ejercicios prácticos a que hubiere lugar durante el desarrollo del seminario.

Línea Única: 4209909
capacitaciones@ccsm.org.co
www.ccsm.org.co



CÁMARA
DE COMERCIO DE SANTA MARTA
PARA EL MAGDALENA

**Formación
Empresarial**

FÓRMATE

CON CÁMARA DE COMERCIO

EN CÁMARA DE COMERCIO

DESDE
\$224.999

TÚ DECIDES QUE
ESTUDIAR

¡ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN IDEAL!

23/OCT

SEMINARIO CIERRE CONTABLE Y FISCAL SECTOR REAL

 8:00 a.m. - 12:00 p.m.
2:00 p.m. - 5:00 p.m

 Auditorio
Cámara de Comercio

Objetivo:

Al finalizar el seminario, los participantes estarán en capacidad de:

- Preparar en forma adecuada la información necesaria para realizar el cierre contable y fiscal 2018, teniendo en cuenta los principios contables y la normatividad vigente.
- Determinar los ajustes necesarios para proceder al cierre del ejercicio contable.
- Verificar la incidencia que tiene el cierre contable en la definición de políticas y procedimientos contables, teniendo en cuenta la situación económica y financiera real de la empresa sin olvidar el impacto en los impuestos.

Oferta de valor:

Con base en un buen cierre contable, se podrá minimizar el riesgo de sanciones ante entidades del Estado, cumpliendo con la normatividad vigente. Para los empresarios y Gerentes, este seminario servirá de base para la toma de decisiones financieras, administrativas y contables de la Empresa. Los aspectos del cierre contable se basarán sobre el Decreto 2649/1993, pues es la norma contable base para las mediciones fiscales, hasta el año 2018 para empresas que tienen la contabilidad sobre NIIF de grupos 1 y 3, y hasta 2019 para empresas del grupo 2; aunque se hará referencia al tema contable bajo la norma local y bajo la NIIF Pymes.

Metodología:

El seminario utiliza metodología teórico-práctica, facilitando la participación de los asistentes y el análisis de casos prácticos. Se hace explicación de cada tema y se realiza un taller complementario.

Contenido:

Políticas Contables

Preparación del Cierre contable y fiscal

- Aspectos básicos:
 - Procedimientos generales.
- Aspectos contables y tributarios:
 - Inversiones.
 - Deudores.
 - Inventarios.
 - Propiedad, planta y equipo.
 - Depreciación y vida

útil.

- Activos diferidos.
- Pasivos.
- Obligaciones financieras.
- Compensación pérdidas.
- Proveedores.
- Cuentas por pagar.
- Impuestos, tasas y contribuciones.
- Obligaciones laborales
- Patrimonio.
- Realización del ingreso, costo y gasto.

- Informes anuales.
- Preparación para la declaración de renta.
- Diferencias temporarias.
- Errores más frecuentes en el control interno tributario.
- Análisis de partidas conciliatorias.
- Corte de documentos para el cierre contable.
- Efecto fiscal del tratamiento de la información conocida después de la fecha de cierre.
- (Renta, Iva, Retención en la fuente, Ica).

Conferencista:

OLGA ROCÍO ROMERO REY. Contador Público, Especialista en Estudios Internacionales e Integración Económica, Finanzas y Especialista en Normas Internacionales de Información Financiera. Certificada por la ACCA Association Chartered Certified Accountants en Normas de Información Financiera Internacional Plenas y para Pymes; Participante del Taller Train the Trainers de la Fundación IFRS; Especialista en Gestión y Creación de Empresas de Confección, Diplomado en Habilidades Gerenciales, Certificado en Procesos de Calidad en la Pyme Norma ISO:9001 2000, Diplomado en Habilidades de Comunicación Lingüísticas y Cognitivas Universidad Nacional; Diplomado Gestión Estratégica de la Propiedad Intelectual. Importante experiencia en gestión administrativa y financiera en empresas de los sectores real y de servicios, actualmente consultora en las áreas de gerencia estratégica, administrativa, financiera y de comercio exterior, Conferencista de la Cámara de Comercio de Bogotá, Líder del diseño y desarrollo de metodología de convergencia para empresas del grupo 2 –Pymes en Cámara de Comercio de Bogotá - Programa Tutor.

NOTA: es deseable contar con calculadora para los ejercicios prácticos a que hubiere lugar durante el desarrollo del seminario.

Línea Única: 4209909
capacitaciones@ccsm.org.co
www.ccsm.org.co



CÁMARA
DE COMERCIO DE SANTA MARTA
PARA EL MAGDALENA

**Formación
Empresarial**