

Los seminarios "Ventas Up" y "Equipo de Apoyo" cierran el calendario formativo 2009 de Pyme Coaching

Diferenciarse de la competencia y fidelizar clientes para vender más y desarrollar un equipo de trabajo autogestionado para conseguir éxito empresarial, han sido las principales conclusiones de estas jornadas celebradas en Sevilla y Huelva.

Pyme Coaching, empresa referente en la formación y el entrenamiento de las PYMES para hacerlas más competitivas y rentables, ha cerrado su calendario formativo 2009 con la celebración de los seminarios Ventas Up "7 Pasos para vender más, diferenciándose de la competencia y fidelizando a los clientes" y Equipo de Apoyo "Más allá del trabajo en equipo", que han tenido lugar en Sevilla y Huelva, respectivamente. Con más de medio centenar de cursos y seminarios impartidos tanto a nivel nacional como internacional durante 2009, Pyme Coaching se consolida como una de las principales compañías en materia de formación a empresarias, empresarios y directivos en España.

Por primera vez, se ha realizado en la sede de la Asociación Provincial de Empresarios de Informática, Ofimática y Tecnologías de la Información de Huelva el seminario Equipo de Apoyo "Más allá del trabajo en equipo", donde Pyme Coaching dio a conocer un sistema que permite a empresarios y directivos captar, entrenar y conjuntar un equipo de trabajo con el objetivo de favorecer el desarrollo organizacional de la empresa.

Durante el evento, los asistentes conocieron de primera mano cómo conseguir que el personal esté motivado en su trabajo diario e implicado con el proyecto de la empresa y cómo identificar los perfiles de trabajadores que se necesita para crear un buen grupo de trabajo. Además se puso de relevancia la importancia de lograr un equipo de apoyo que genere valor a la empresa por sí mismo, capaz de gestionar los procesos de búsqueda, contratación e inserción de nuevos trabajadores, y las herramientas utilizadas por grandes multinacionales y cómo aplicarlas a tu propia empresa.

En ambos seminarios, impartidos por el conferenciante internacional y experto en entrenar a emprendedores, Fernando Moreno, se han dado cita empresarios, directores generales de pymes y micro pymes, directores comerciales, directores de marketing y gerentes.

El calendario formativo de Pyme Coaching se apoya en la publicación de libros escritos por Fernando Moreno y editados por Editorial Alvalena, que van en esta línea de actuación empresarial: "El Negocio Perfecto", "La Mente del Emprendedor", "Ventas UP", "El Equipo de Apoyo" e "In-fluir".

Tras cerrar el calendario del 2009, ya se disponen de nuevas fechas y ciudades sobre el calendario de cursos de Pyme Coaching 2010, Más información en <http://www.pymecoaching.com/calendar/>

Sobre Pyme Coaching

Pyme Coaching es una empresa referente en la formación y el entrenamiento dirigidas a las PYMES para hacerlas más competitivas y rentables. Su objetivo es conseguir que el propietario y personal de las empresas disfruten de una mayor calidad de trabajo y vida mediante la optimización, integración y sistematización de todas las funciones de la empresa. www.pymecoaching.com
