

**Negociando  
el éxito**



# **ESTRATEGIA Y GESTIÓN EMPRESARIAL**

El éxito es un camino... no un destino.

---

**Consultorio empresarial conformado por un equipo interdisciplinario de profesionales que por medio de soluciones estratégicas e innovadoras acompañamos a las empresas en su desarrollo y búsqueda de soluciones integrales para alcanzar sus más altos objetivos.**



- Somos un referente de consultoría en estrategia y gestión empresarial integral que acompaña a las empresas en su proceso de transformación y búsqueda de una propuesta de valor que sea innovadora tanto para mejorar la dinámica de sus procesos operacionales como la comunicación con su clientes.

# MISIÓN

---



- Ser el líder nacional en el servicio de la consultoría empresarial, brindándoles toda la asesoría necesaria para alcanzar los niveles más altos en su proceso de transformación hacia el éxito.

# VISIÓN

---



- Combinando nuestro conocimiento, experiencia y creatividad en el desarrollo de las mejores soluciones estratégicas, hablando el mismo idioma que nuestros clientes, entendiendo su situación y aportando a su negocio el mayor valor agregado posible.

# ¿CÓMO LO HACEMOS?

---



**Nuestros valores son nuestros pilares de éxito. Lo que nos caracteriza y nos distingue de los demás.**

- Actitud de servicio y excelencia en la gestión.
- Compromiso de calidad desde el primer contacto hasta el servicio final.
- Ética profesional bajo principios de integridad, respeto y confianza.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Innovación y creatividad.

**NUESTROS VALORES**



- Somos la única firma consultora a nivel nacional que reúne profesionales en todas las áreas, brindando de esta manera un servicio integral e interdisciplinario en cada una de nuestras unidades de negocio, ofreciendo así una asesoría en el desarrollo de proyectos más eficiente e innovadora

# ¿QUÉ NOS DISTINGUE?



- Nuestro equipo está conformado por un grupo de profesionales en diferentes áreas como la administración de empresas, economía, finanzas, mercadeo y ventas, comunicación, periodismo, relaciones públicas, recursos humanos, y desarrollo de proyectos. Reunimos una mezcla de experiencia, juventud, academia, investigación e ideas innovadoras, todas bajo un mismo enfoque interdisciplinario y estratégico para ayudar a las empresas a alcanzar sus objetivos de una manera exitosa.

# ¿QUIÉNES SOMOS?





# **Unidades de negocio**

---

# COMUNICACIÓN

- Diagnóstico de clima organizacional.
- Planes de comunicación interna y externa.
- Relaciones públicas corporativas.



# GESTIÓN ESTRATÉGICA

- Planes estratégicos.
- Elaboración de diseños y estructuras organizacionales.
- Planes de negocio.



# MERCADEO Y VENTAS

- Formación, entrenamiento y desarrollo de equipos de ventas.
- Diseño e implementación de nuevos productos y servicios.
- Planes de mercadeo y estrategias de precio – promoción.
- Imagen y publicidad (BTL – ATL)
- Estrategias de precios y promociones.



# CAPACITACIÓN

- VENTAS
- MERCADEO
- COMUNICACIÓN
- LIDERAZGO
- COACHING EMPRESARIAL Y PERSONAL
- ESTRATEGIA EMPRESARIAL





Somos un consultorio empresarial conformado por un grupo de profesionales en diferentes áreas como la administración de empresas, economía, finanzas, mercadeo y ventas, comunicación, periodismo, relaciones pública, recursos humanos, y desarrollo de proyectos.

---

# TALLERES 2016

---

TALLER	TALLER
Taller Práctico en ventas (metodología práctica basado en actitudes y creencias)	Técnicas de dirección y liderazgo organizacional
Gerencia de ventas	Comunicación Asertiva: Credibilidad y Liderazgo
Ventas: Proceso, Técnicas y Manejo de Objeciones	Motivación Autoestima y Superación Personal
El Cierre de La Venta	La Publicidad como Herramienta de Promoción
Calidad en el Servicio al Cliente	Administración de proyectos
Toma de decisiones	Mercadeo Directo: BTL y Creatividad
Habilidades Gerenciales	Inteligencia Emocional y coaching
Como formular un plan estratégico (método canvas)	Liderazgo Efectivo
Administración del Tiempo	Taller de Gestión Comercial
Mercadeo 4.0 (más allá de las 4P)	Taller de innovación

---

Cómo preparar un plan de mercadeo	Gestionando efectivamente la marca
Mejora de productos y servicios	Innovación para la Competitividad
Mercadeo para ventas	Gestión de calidad
Mentoring Gerencial	Manejo de Conflictos
Marketing Relacional	Evaluación del Desempeño
Como internacionalizar su empresa	Marketing Personal para una Imagen de Éxito

Para mayor información: [info@negociandoelexito.com](mailto:info@negociandoelexito.com)

[www.negociandoelexito.com](http://www.negociandoelexito.com)





# Nuestros clientes

- GRUPO MONGE
- EMERSON
- GBM DE COSTA RICA
- PLYCEM
- CAMARA DE COMERCIO DE COSTA RICA
- CAMARA DE COMERCIO DE CARTAGO
- GRUPO OPTICAS VISION
- ACORDE
- STE SEGURIDAD
- SOFTLAND
- DISTRIBUIDORA LAMUGUE
- GRUPO 3F
- IMPRESIÓN VARGAS
- ALMACEN GAZEL
- TIENDAS SUPER INTIMA





## Teléfonos

506 8838 3434 MBA. Douglas Umaña E.  
[douglas@negociandoelexito.com](mailto:douglas@negociandoelexito.com)

506 8323 6565 Licda. Leda Alvarez A.  
[leda@negociandoelexito.com](mailto:leda@negociandoelexito.com)

# CONTACTOS

