



MDR Consultoría de Negocios

Servicios Profesionales Especializados

SAP Member
Referral and Influencer Program

Catálogo de Workshops y Talleres

- **Calidad**
 - ❖ Metodologías de Trabajo para el Camino hacia la Calidad Total- Relación con Gestión y Administración de Documentación de Normas y Procedimientos en Procesos de Calidad. Normas ISO, FDA, etc.
 - ❖ Normas ISO, FDA.

- **Coaching**
 - ❖ Utilizando el Coaching para alcanzar las metas propuestas.

- **Comunicación**
 - ❖ Oratoria y Presentaciones Orales efectivas
 - ❖ El Arte de Dialogar en forma Respetuosa y Efectiva.

- **ERP**
 - ❖ Como justificar y elegir un sistema ERP y CRM.
 - ❖ Modelo de Desarrollo de Procesos para la Planificación de Recursos en las Empresas.
 - ❖ Sistemas de Gestión en tiempos de Crisis.

- **Estrategia**
 - ❖ Balanced ScoreCard: introducción a conceptos y definiciones y su aplicación en Ventas.

Catálogo de Workshops y Talleres

- **Gerencia**
 - ❖ Traduciendo Compromiso en Mayores Resultados y Mejor Desempeño.
 - ❖ Evaluación de Desempeño: Guía del Proceso.
 - ❖ Concepto y Herramientas para una Supervisión Efectiva.

- **Gerenciamiento de Recursos Empresariales**
 - ❖ Encuentros que Suman. Cómo abordar la Gestión de Conocimiento para considerar al factor humano como pieza clave en el desarrollo de los sistemas de información.

- **Gestión del Cambio**
 - ❖ Manejo del Cambio y Renovación Intencional
 - ❖ Resolución y Manejo de Conflictos
 - ❖ Aplicación de Change Management. Desarrollo del Plan.

- **Learning**
 - ❖ Desarrollo de Metodologías e- learning
 - ❖ Modelo de Organización del Aprendizaje
 - ❖ Administración del Conocimiento. Knowledge Management. Aprendizaje Sistémico
 - ❖ Formación y Capacitación en Entornos de Aprendizajes Múltiples.

Catálogo de Workshops y Talleres

- **Liderazgo**

- ❖ Liderazgo situacional
- ❖ Análisis de Prácticas de Liderazgo (LPI)
- ❖ Alcanzando resultados a través de un Liderazgo Activo
- ❖ Mujeres líderes por lo que son, no por lo que hacen
- ❖ Visión, Objetivos Estratégicos, Proyectos Clave y Riesgos
- ❖ Entendiendo los Valores y Comprendiendo las Políticas
- ❖ Motivación y Liderazgo.
- ❖ Liderazgo Proactivo.

- **Marketing y Ventas**

- ❖ Telemarketing: un canal crítico hacia el logro de la visión
- ❖ Técnicas de Venta y Manejo de Objeciones
- ❖ El Marketing como Oportunidad Estratégica
- ❖ Venta de Soluciones
- ❖ Tercerización de las Áreas Comerciales
- ❖ Ventas y Negociación.

Catálogo de Workshops y Talleres

- **Proyectos**

- ❖ Manejo de Proyectos: fundamentos para una ejecución exitosa
- ❖ Modelos de Análisis de Impacto. Implementaciones orientadas a la gestión, estructura organizacional y cultura
- ❖ Desarrollo de Modelo de Riesgo. Impacto y nivel de exposición
- ❖ Tableros de Control. Matriz de Indicadores de Negocios. Análisis Económico y Financiero. Análisis Multidimensional. Aplicaciones
- ❖ Modelo de Negocios Dinámico - Definición y Desarrollo del Entorno de Productividad.

- **Reclutamiento**

- ❖ Selección de Talentos.

- **RSE**

Seminarios:

- ❖ RSE en el ámbito público;
- ❖ RSE desde pequeños lugares;
- ❖ RSE para la Comunicación y la educación.

Talleres:

- ❖ Taller “Conexiones con nuestro entorno”;
- ❖ Taller de análisis institucional;

Catálogo de Workshops y Talleres

- **RSE**

Talleres:

- ❖ Taller de investigación, producción y evaluación de mensajes;
- ❖ Taller de mensajes propios.

- **SAP**

- ❖ Taller de Auditoría en un ambiente SAP
- ❖ Taller de Gestión MRP
- ❖ Taller de Gestión Logística
- ❖ Taller de Localización Argentina: Gestión de Impuestos en SAP.
- ❖ Taller: Cómo Optimizar sus Procesos con SAP.
- ❖ Taller de Gestión Comercial.
- ❖ Taller de Gestión de Resultados.
- ❖ Taller de Gestión Financiera .

- **Trabajo en Equipo**

- ❖ Convirtiendo la Filosofía de la Empresa en una herramienta de Éxito colectivo
- ❖ Nuevas Expectativas para la Responsabilidad Individual y los Resultados Colectivos
- ❖ Diseñando una Cultura de Servicio vía Trabajo en Equipo
- ❖ Productividad Grupal.