

Servicio de Mentoría a Centros Comerciales de Córdoba

Duración: Después de las necesidades expuestas por los directivos, posterior observación y diagnóstico de la situación de la entidad, será estipulado el tiempo mínimo de realización de la mentoría.

Nuevo Servicio CeCIP

Nuestra entidad dispone desde hace un tiempo, de un Departamento de Comercialización, llevado adelante por personal de CeCIP con la coordinación del gerente, quienes se dedican al asesoramiento y acompañamiento de asociados de la ciudad y región en estrategias comerciales, de marketing, capacitaciones en ventas y gestión del personal en lo referente a temas de autoconfianza y motivación.

Por esta razón, ponemos a disposición del Consejo Directivo de FEDECOM, el servicio de Mentoría a Centros Comerciales asociados a la federación.

Esta iniciativa tiene como objetivo ayudar a instituciones que así lo requieran, mediante un trabajo de mentoría y seguimiento de las acciones sugeridas en varios ámbitos (gestión institucional, capital humano, estrategias de comercialización, ventas, gestión de nuevos servicios y beneficios).

Esto se plantea como una idea de CeCIP para el resto de los centros comerciales asociados a FEDECOM que estén interesados en contratar un servicio con estas características.

“Para una explicación más completa y óptima del proyecto nos ponemos a disposición para presentarlo de manera presencial en alguna reunión que ustedes crean conveniente, para cubrir cualquier inquietud o interrogantes al respecto.”

PROGRAMA

1. Análisis y diagnóstico de la institución. (Comisión Directiva – Conocimiento del personal.)
2. Revisión de Estatuto, reglamentos internos (para conocer los alcances y validez de las acciones estratégicas a delinear).
3. Conocimiento de servicios disponibles.
4. Diagrama de acciones estratégicas a llevar adelante (Marketing y ventas).
5. Armado de sistema de comunicaciones con los socios y comunidad.
6. Motivación del personal.
7. Búsqueda de nuevos servicios para la entidad.
8. Capacitación del personal en comercialización / venta de los servicios que posee la institución.
9. Acompañamiento gerencial.
10. Sistema de vinculación COMISIÓN DIRECTIVA / PERSONAL ADMINISTRATIVO.
11. Seguimiento de acciones. Feedback. Contacto permanente con personal de la institución y Consejo Directivo.
12. Visitas personalizadas a la institución / Trabajo de campo en la sede.