

CATALOGO DE CURSOS ONLINE MERCADDEHO CAPACITACIÓN S.C. 2021

CAPACITACIÓN DINÁMICA, PRÁCTICA Y... ¡DE APLICACIÓN INMEDIATA![®]



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SENSIBILIZACIÓN PARA LA CALIDAD



¡ ORGULLOSAMENTE MEXICANO !

La Actitud de Calidad en el Trabajo.

Objetivo: Tomar conciencia y comprender que los productos y servicios son el resultado de la actitud del colaborador al elaborarlos o brindarlos. Conocer los elementos que intervienen en la calidad y aplicar la filosofía de hacer las cosas bien desde la primera vez, a tiempo y siempre, como un factor que nos permita lograr la productividad y la competitividad tanto de la empresa, como de nuestro país.

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. La Vieja Cultura del Mexicano
2. La Nueva Forma de Trabajar en el Mundo
3. El Cambio Como una Oportunidad
4. La Profesionalización.
5. La Calidad Como una Filosofía de Vida
6. Factores de la Productividad
7. Mi Compromiso con la Calidad

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



DESARROLLO HUMANO



¡ YO QUIERO; YO PUEDO !

Los Secretos De La Automotivación.

Objetivo: Descubrir cómo funciona nuestra mente, conocer el proceso mental y cómo influye positiva o negativamente en nuestros estados emocionales y aplicar esa capacidad para automotivarse y lograr cualquier meta que nos propongamos en la vida.

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. Motivación vs Automotivación.
2. El Ciclo P-E-A.
3. Como Funcionan los Patrones de Pensamiento.
4. Cambio Fácil y Rápido de Patrones.
5. Técnicas de Automotivación.
6. Ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ SOY ÚNICO; SOY VALIOSO !

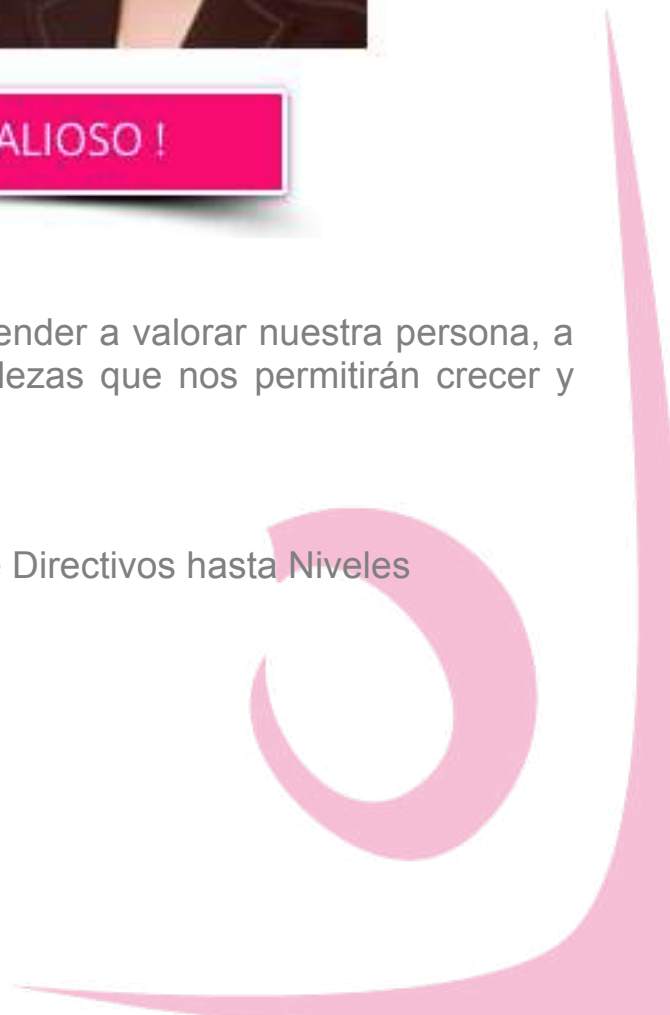
Los Secretos De La Autoestima.

Objetivo: Vencer temores, enfrentar la vida y aprender a valorar nuestra persona, a partir del Autoconocimiento y descubrir las fortalezas que nos permitirán crecer y desarrollar personal y laboralmente.

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos

1. ¿Que es la Autoestima?
2. Conociéndose a Si Mismo.
3. Fortalezas y Debilidades.
4. Cómo Incrementar la Autoestima.
5. Mi Plan de Vida



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



DIME DE QUÉ HABLAS... ¡ Y TE DIRÉ CÓMO ERES !

Desarrollo De Habilidades y Mejora En La Comunicación.

Objetivo: A partir de los más recientes descubrimientos acerca del cerebro humano, analizar cómo funciona nuestro cerebro y las implicaciones que tiene determinada configuración o habilidad mental, en el ámbito personal, laboral, familiar y social, para detectar las áreas de oportunidad que nos permitan desarrollarnos individualmente, así como para establecer una mejor comunicación, comprensión y relación con los diferentes tipos de personas con quien interactúas.

Duración: 3, 5, 8 o 10, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Directivos, Mandos Medios y Personal Administrativo.

1. Los Dos Hemisferios Cerebrales
2. Función del Hemisferio Cerebral Izquierdo
3. Función del Hemisferio Cerebral Derecho
4. Los Tres Cerebros del Ser Humano
5. El Cerebro Integral
6. Desarrollo de Habilidades y Mejora de la Comunicación
7. Ejercicios y Prácticas



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



LO QUE BIEN SE APRENDE... ¡ JAMÁS SE OLVIDA !

Valores Y Principios En El Trabajo.

Objetivo: Tomar conciencia de la importancia que tienen los valores y los principios en el trabajo y evitar las conductas negativas en el trabajo, tales como: la irresponsabilidad, la violencia, el robo, la deslealtad, la mentira, etc.

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. ¿Que son los Valores?
2. Tipos de Valores.
3. Devaluación de los Valores a Través de la Conducta.
4. Como Revaluarse a Través de los Principios Individuales.
5. Auto-Análisis y Compromisos.
6. Ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ LA REGLA DE ORO !

Relaciones Humanas Súper – Agradables.

Objetivo: Identificar los factores que condicionan las Relaciones Humanas Positivas y aplicar los conceptos adquiridos para eliminar las negativas, así como Evaluar nuestras relaciones interpersonales y suprimir en la empresa las actitudes de "Revanchismo", "Egocentrismo" y "Antagonismo".

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos

1. La Importancia de las Relaciones Humanas.
2. Tipos de Relaciones Humanas en el Trabajo.
3. Barreras de las Relaciones Humanas.
4. Como Lograr Relaciones Humanas Agradables.
5. Plan de Acción Individual.
6. Ejercicios y Prácticas



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ AYUDAME, QUE YO TE AYUDARÉ !

Equipos De Trabajo Inteli – Gentes.

Objetivo: Establecer la relación que existe entre el Trabajo en Equipo y la Productividad en la empresa y aplicar los conceptos clave para lograr la integración. Desterrar de la empresa los conceptos de: "A mi no me toca esto", "Este no es mi departamento", "Todo yo", "Si va él yo no voy", etc.

Duración: 3, 5, 8 o 10 hrs.

Dirigido a: todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos

1. Grupo vs. Equipo.
2. Bases de un Equipo de Trabajo.
3. ¿Por que Fallan los Equipos?
4. Análisis de Fuerzas Restrictivas e Impulsoras Dentro de la Empresa.
5. Plan de Mejoramiento y Compromisos.
6. "Experiencias Dinámicas Estructuradas Online"

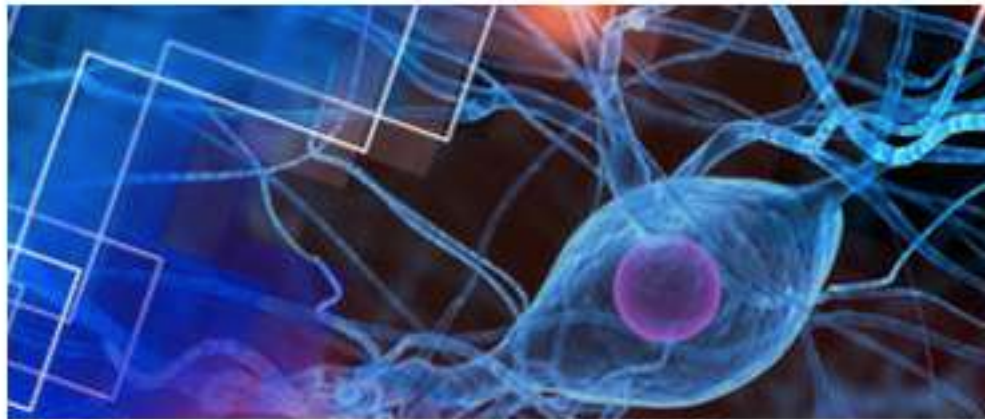
MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



NEURO ÉXITO ©

¿De Qué Color Es Tu Personalidad?®

Objetivo: A partir de los más recientes descubrimientos neurocientíficos, analizar cómo funciona nuestro cerebro y las implicaciones que tiene determinada configuración o habilidad mental (Color de la Personalidad)®, en el ámbito personal, laboral, familiar, social o empresarial, para detectar las áreas de oportunidad que nos permitan desarrollarnos individualmente, así como para establecer una mejor comprensión y comunicación con las personas de los diversos grupos a los que pertenecemos.

Duración: 3, 5, 8 o 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Directivos, Mandos Medios y Personal Administrativo.

1. ¡El Maravilloso Cerebro!
2. Diferencias Cerebrales Entre el Hombre y la Mujer.
3. Funciones Especializadas de los Hemisferios.
4. El Aparente Conflicto Entre Hemisferios y Cómo Controlarlo.
5. ¿Qué Es y Cómo Funciona un Cerebro Maestro?
6. El Cerebro Racional, Emocional e Instintivo.
7. Descubriendo e Interpretando el Color de Tu Personalidad.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ EUREKA !

Creatividad En La Solución Problemas.

Objetivo: Adquirir las herramientas básicas para generar ideas que puedan aplicarse en la solución de problemas, en todas y cada una de las áreas de la empresa, Aprender a plantear "problemas" y proponer Ideas y Soluciones para Resolverlos.

Duración: 3, 5, 8, 10 o 20 hrs.

Dirigido a: todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos

1. ¿Que es la Creatividad?
2. El Proceso Creativo.
3. Métodos y Técnicas para Generar Ideas.
4. "Problemas" vs. Situaciones por Resolver.
5. Aplicación de la Creatividad en la Solución de Problemas en la Empresa.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ LIBERA TU ESTRÉS EN UN 2 x 3 !

Técnicas Anti-Estrés.

Objetivo: Mejorar nuestra Calidad de Vida, aplicando las técnicas adquiridas, para controlar los estados físicos, mentales y emocionales que producen estrés, para reducir el impacto de los agentes estresores.

Duración: 3, 5, 8, 10 o 20 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. ¿Qué es el Estrés?
2. Tipos de Estrés
3. Situaciones Estresantes
4. Síntomas y Etapas
5. Técnicas Anti-estrés
6. Ejercicios y Prácticas



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



MANDOS MEDIOS



¡ FACILITADOR DE APRENDIZAJES !

Formación De Instructores Internos.

Objetivo: Aplicar las técnicas adquiridas, en la planeación y desarrollo de un programa de capacitación interna, así como conducir sesiones de capacitación grupal, en forma profesional y amena.

Duración: 10, 15, 20, 30, 40 hrs.

Dirigido a: Empresarios, Gerentes, Mandos Medios, Supervisores, Encargados y toda persona involucrada en la función de Capacitación Interna en la empresa.

1. El Papel del Instructor, Perfil y Responsabilidades.
2. Diseño de un Plan de Sesión.
3. El Proceso de Enseñanza-Aprendizaje.
4. Técnicas de Instrucción.
5. Instrumentos de Evaluación.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ SÍGUEME !

Liderazgo Efectivo.

Objetivo: Comprender la importancia del liderazgo en la empresa y tomar conciencia de los errores más comunes que pueden llevarnos al fracaso con nuestros colaboradores así como Aplicar efectivamente las técnicas y disciplinas que están a nuestra disposición, para lograr que el personal haga las cosas por convicción y no por obligación.

Duración: 5, 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Mandos Medios, Supervisores, Encargados y Candidatos a Jefaturas de Área.

1. Características del Líder Efectivo
2. ¿Por qué Fracasan los Líderes?
3. Comunicación y Liderazgo
4. Capacitación y Liderazgo
5. Motivación y Liderazgo.
6. Delegación y Liderazgo.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ LIDERANDO CON LA CABEZA !

Gestión Por Competencias Neuronales Potenciales.

Objetivo: Descubrir la configuración neuronal del líder, las implicaciones que tienen determinadas habilidades mentales en los colaboradores y obtener un modelo para Comunicarse, Motivar, Delegar, Desarrollar y Promover al Personal a su cargo y lograr una mejor Gestión del Talento Humano.

Duración: 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Directivos, Mandos Medios, Supervisores, Encargados y Candidatos a Jefaturas de Área.

1. ¡El Maravilloso Cerebro!
2. Función de los Hemisferios Cerebrales.
3. El Cerebro del Líder... ¡¡ El Cerebro Maestro!!
4. Los Procesos Racionales, Emocionales e Instintivos del Colaborador
5. Relación Cerebro - Personalidad
6. Gestión por Competencias Neuronales Potenciales



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ APLAUSOS !

Conducción De Grupos.

Objetivo: Aplicar las técnicas adquiridas en el diseño de una reunión de trabajo, curso, conferencia, seminario, etc., para lograr la efectiva conducción de los mismos, captando la atención, y manteniendo el control de su auditorio de una manera profesional.

Duración: 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Mandos Medios, Supervisores, Encargados, Candidatos a Jefaturas de Área.

1. El Perfil del Facilitador.
2. El Proceso de la Conducción de Grupos.
3. La Exposición del Tema.
4. Tipos de Participantes.
5. Técnicas de Instrucción.
6. Equipo y Material Didáctico.
7. Práctica y Retroalimentación de la Exposición.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ MIRA, ESCUCHA Y SIENTE LO QUE TE DIGO !

Comunicación Con PNL.

Objetivo: Aplicar las técnicas del modelo de Programación Neurolingüística, para establecer un clima de confianza y apertura con nuestros interlocutores, Identificar los tipos de personalidad y lograr una comunicación más fluida, eliminando las barreras que en el proceso se pudieran presentar.

Duración: 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Mandos Medios, Supervisores, Encargados, Candidatos a Jefaturas de Área.

1. La Comunicación Tradicional
2. La Nueva Comunicación Con PNL
3. Sistemas de Representación Sensorial.
4. Claves de Acceso Ocular.
5. Calibración (Lenguaje No Verbal).
6. Sintonía y Conducción.
7. Ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



RECURSOS HUMANOS



TU CUERPO DICE... ¡ LO QUE TU BOCA CALLA !

Entrevista De Selección A Través Del Lenguaje No Verbal.

Objetivo: Aplicar en sus entrevistas de selección de personal, las técnicas para interpretar el lenguaje no verbal del candidato y lograr una mayor apertura, confianza y armonía, que les permita obtener información relevante, a través de su lectura.

Duración: 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Empresarios, Supervisores y Gerentes de Recursos Humanos.

1. La Selección de Personal.
2. Fases de la Entrevista.
3. El Rapport.
4. Manejo de Preguntas.
5. Lectura e Interpretación del Lenguaje Verbal y No Verbal.
6. Ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



EL CEREBRO ADECUADO... ¡ PARA EL PUESTO ADECUADO !

Selección de Personal por Competencias Neuronales.

Objetivo: Aplicar el modelo adquirido, en su proceso de Pre-selección, Selección y Desarrollo del Personal, mediante la identificación de las Competencias Neuronales del Candidato y su Compatibilidad con el Perfil del Puesto Solicitado.

Duración: 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Empresarios, Supervisores y Gerentes de Recursos Humanos.

1. Competencias Neuronales de los Hemisferios Cerebrales.
2. Competencias Emocionales y Competencias Racionales.
3. El Modelo de Competencias Neuronales Potenciales.
4. Indicadores de Cada Competencia.
5. Elaboración de Códigos de Puestos
6. ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



DIME CÓMO FIRMAS Y... ¡ TE DIRÉ CÓMO ERES !

Análisis De La Personalidad A Través De La Firma.

Objetivo: Conocer y Aplicar Aspectos Básicos de la Grafología que le Permitirán Hacer un Análisis de la Firma de una Persona, para Descubrir Rasgos Importantes de su Personalidad.

Duración: 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Empresarios, Supervisores y Gerentes de Recursos Humanos

1. La Grafología de la Firma y sus Ventajas como Herramienta en el Análisis de la Personalidad.
2. Rasgos de: Comportamiento, Actividad, Relación, Auto concepto, Resistencia a Situaciones o Problemas, Liderazgo, Sociabilidad, Ambición, Ahorro, Creatividad.
3. Simbología Básica.
4. Análisis de Firmas de Personalidades Famosas.
5. Ejercicios y Prácticas.

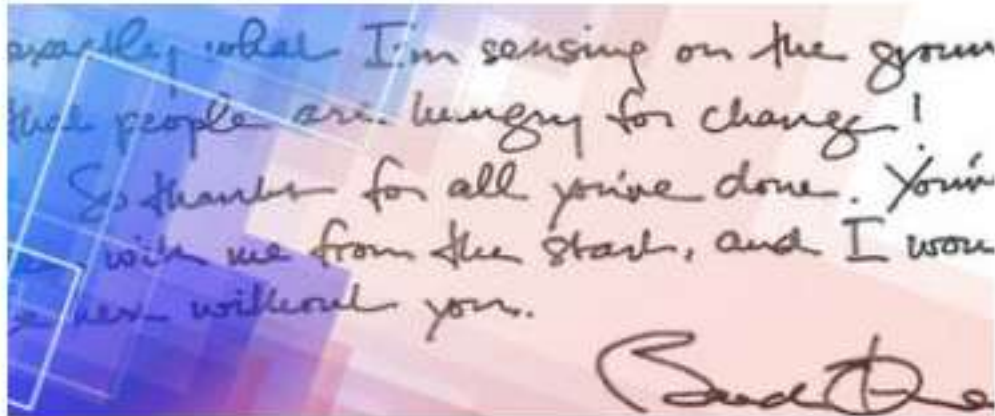
MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



DIME CÓMO ESCRIBES Y... ¡ TE DIRÉ CÓMO ERES !

Análisis De La Personalidad A Través De La Escritura.

Objetivo: Conocer y aplicar los aspectos básicos del Análisis Grafológico de la escritura, que nos permitan descubrir y evaluar las características de la personalidad del individuo, así como su potencial intelectual, que puedan influir en su desempeño laboral.

Duración: 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Empresarios, Supervisores y Gerentes de Recursos Humanos.

1. Simbología de La Escritura.
2. El Orden.
3. La Forma.
4. La Velocidad.
5. La Inclinación.
6. El Tamaño.
7. La Dirección.
8. La Continuidad.
9. La Presión.
10. Casos Prácticos.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SERVICIO AL CLIENTE



¡ CON MUCHO GUSTO !

Atención Y Trato Al Cliente

Objetivo: Desarrollar una Cultura y Actitud de Servicio Extraordinaria, para que la empresa sea Reconocida y Valorada por su nivel de Atención, Buen Trato y Servicio hacia el cliente, incrementando las habilidades personales de cada colaborador, mediante el aprendizaje y aplicación de técnicas, métodos, modelos y tips, con el propósito de lograr, una Ventaja Competitiva en el Mercado, la Atracción y Fidelización de Clientes y por lo tanto, un Incremento Exponencial de las Ventas.

Duración: 5, 10, 15, 20, 30 o 40 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. La Importancia de la Atención y Servicio al Cliente.
2. Las Cuatro Necesidades Personales® del Cliente.
3. Expresiones Orales que Producen Efectos Positivos y Negativos en los Clientes.
4. Manejo de Quejas, Reclamaciones e Inconformidades.
5. El Ciclo de Servicio Exitoso.
6. Elementos de una Atención Telefónica Profesional.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



BIEN HECHO Y... ¡ RAPIDITO !

Calidad En La Atención y Servicio Al Cliente) (Curso Mixto)

Objetivo: Comprender la importancia que tiene la calidad en el servicio, para generar la ventaja competitiva de las empresas en un mercado globalizado y Atender a los clientes bien, desde la primera vez, a tiempo y siempre, evitando los errores en el servicio, a través de la previsión, llegando más allá de sus expectativas, mediante la utilización de valores agregados.

Duración. 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Toda persona que tenga contacto con el cliente.

1. La Calidad como Tendencia Mundial.
2. La Nueva Cultura de Calidad en el Trabajo.
3. El Costo de los Errores en el Trabajo.
4. La Importancia de la Atención y el Servicio al Cliente
5. Cómo Satisfacer con Calidad las Necesidades del Cliente.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ PARA SERVIRLE!

De Asistente Secretarial a Anfitriona Comercial.

Objetivo: Aplicar los principios de la anfitriona social en el trato diario con los clientes y proyectar ante ellos una excelente imagen, tanto de si mismas como de la empresa, a través de su trato profesional.

Duración: 3, 5, 8, 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Asistentes, Secretarias, Recepcionistas, Operadoras Telefónicas, Cajeras, Vendedores, Promotores, Supervisores, Gerentes y toda persona que tenga contacto con el cliente.

1. La Importancia de la Atención y Servicio al Cliente.
2. Las 4 Necesidades Personales® del Cliente.
3. Elementos de una Atención Telefónica Profesional.
4. Expresiones Orales que Producen Efectos Positivos y Negativos en los Clientes.
5. Manejo de Quejas, Reclamaciones e Inconformidades.
6. Elementos de una Atención Telefónica Profesional.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ QUÉJESE POR FAVOR !

Cómo Tratar Con Clientes Disgustados.

Objetivo: Aplicar los métodos y técnicas adquiridos, en la atención de todo tipo de conflictos con los clientes, para evitar la confrontación con el cliente y tranquilizarlo antes de proceder a resolver la situación.

Duración: 3, 5 o 10 hrs.

Dirigido a: Asistentes, Secretarias, Recepcionistas, Operadoras, Cajeras, Vendedores, Promotores, Supervisores, Gerentes y toda persona que tenga contacto con el cliente.

1. ¿Por qué Se Disgustan los Clientes?
2. Errores Más Comunes al Tratar con Clientes Disgustados.
3. Psicología del Cliente Disgustado.
4. Los 6 Pasos del Experto en Clientes Difíciles.
5. Ejercicios Prácticos.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



VENTAS



SOY VENDEDOR Y... ¡ SOY PROFESIONAL !

Herramientas Prácticas De Ventas. (Ventas Básicas)

Objetivo: Obtener la motivación necesaria para convertirse en verdaderos profesionales de la venta. Reconocer los diferentes tipos de clientes e identificar con precisión, en que etapa de su proceso de compra se encuentran para saber en qué momento aplicar cada uno de los pasos del proceso de venta.

Duración: 5, 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Representantes de Ventas, Vendedores de Ruta, Mostrador y Piso Preventistas, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. ¿Que es la Venta Exitosa?
2. El Perfil del Vendedor Profesional.
3. Tipos de Clientes.
4. El Proceso de Compra.
5. El Proceso de Venta.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SOY VENDEDOR Y... ¡ VENDO !

Tips Para Vendedores De Piso o Departamentales. (Ventas Básicas)

Objetivo: Obtener la capacitación básica a través de un programa intensivo de ventas y Aplicar los métodos y técnicas adquiridos, para lograr un incremento inmediato en sus ventas de piso o departamentales.

Duración: 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Vendedores Departamentales o de Piso, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. El Proceso de Compra y el Ciclo de Venta.
2. Acercamiento y Detección de Necesidades.
3. Análisis y Demostración de Productos.
4. Manejo de Objeciones y Cierre de Ventas.
5. Métodos Rápidos para Incrementar las Ventas.
6. Ejercicios Prácticos.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SOY VENDEDOR Y... ¡ SÉ VENDER !

Técnicas Infalibles En La Venta De Mostrador. (Ventas Básicas)

Objetivo: Obtener la capacitación básica a través de un programa intensivo de ventas y aplicar los métodos y técnicas adquiridos para lograr un incremento inmediato en sus ventas de mostrador.

Duración: 5, 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Vendedores de Mostrador, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. ¿Vendes o Te Compran?.
2. Los 4 Elementos del Ciclo de Compra.
3. Etapa del Cliente y Probabilidad de Compra.
4. Función del Vendedor en el Ciclo de Compra.
5. Las 2 Estrategias para Incrementar las Ventas.
6. Las 4 Técnicas Rápidas para Incrementar Las Ventas.
7. Pasos a Seguir para Cada Técnica de Venta Rápida.
8. Ejercicios y Prácticas.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SOY VENDEDOR Y... ¡ A MUCHA HONRA !

Herramientas Prácticas para Representantes de Ventas. (Ventas Básicas)

Objetivo: Tomar conciencia de la importancia de ser un vendedor profesional e identificar los conceptos básicos de ventas. Analizar los productos y servicios para obtener sus características, ventajas y beneficios y reconocer los pasos del proceso de compra y venta.

Duración: 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a Vendedores Externos, de Mostrador y de Piso, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. La Venta Exitosa.
2. El Perfil del Vendedor Profesional.
3. Métodos Rápidos de Venta.
4. Psicología del Cliente.
5. El Proceso de Compra.
6. El Proceso de Venta.
7. Ejercicios y Prácticas.



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SOMOS VENEDORES... ¡ CON-SENTIDOS !

Ventas Con PNL (Ventas Intermedias)

Objetivo: Aplicar en nuestro proceso de ventas, las técnicas del modelo de Programación Neurolingüística (PNL), para lograr una mayor efectividad y productividad en nuestros contactos con los clientes.

Duración: 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Vendedores de Campo, Mostrador y Piso, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. Introducción a la PNL
2. Sintonizar con el Cliente (Rapport)
3. Detección de Necesidades, Motivaciones e Intereses del Cliente.
4. Sistemas de Representación Sensorial.
5. Claves de Acceso Ocular.
6. Calibración.
7. Ejercicios y Prácticas.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



DIME CÓMO ERES Y... ¡ TE DIRÉ CÓMO COMPRAS !

Tipología Neuronal De Los Clientes. (Ventas Avanzadas)

Objetivo: Descubrir áreas de oportunidad personal para mejorar nuestro desempeño como vendedores y aplicar las técnicas adquiridas, para identificar la Tipología Neuronal de nuestros clientes, considerando su personalidad y la mejor estrategia para venderles.

Duración: 10, 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Representantes de Ventas, Vendedores de Ruta, Departamentales o de Mostrador, Preventistas, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. Los Hemisferios Cerebrales.
2. Clientes de Hemisferio Izquierdo.
3. Clientes de Hemisferio Derecho.
4. La Función del Cerebro Límbico y Cortical en la Venta.
5. Tipología de los Clientes y sus Sorprendentes Características de Personalidad.
6. Estrategias Persuasivas de Venta, Según la Tipología Neuronal del Cliente.
7. Ejercicios y Prácticas.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



NEUROVENTAS®

¡Véndele a la Mente, No a la Gente! (Entrenamiento Oficial Certificado)

Objetivo: Empoderarte con un Modelo de Vanguardia, para entender y comprender los conceptos del comportamiento del consumidor y dominar las técnicas de NeuroVentas®, para vender más hablando menos.

Duración: 15, 20 o 30 hrs.

Dirigido a: Representante de Ventas, Vendedor de Ruta, Departamental o de Mostrador, Preventista, Supervisor, Gerente de Ventas, Empresario, Emprendedor, Comerciante, Asesor, Consultor, Promotor, Líder de Mercadeo en Red, Director, Gerente, Profesionista, Ejecutivo, Etc.

1. Introducción, Bases y Ciencia de las NeuroVentas®.
2. Claves para Detectar Buenos Vendedores.
3. Características de los NeuroVendedores.
4. ¿Qué es el Valor Simbólico?.
5. El Principio de los 3 Cerebros.
6. Fundamentos y Prácticas de los 5 Modelos de NeuroVentas.
7. Mejores Tips de NeuroVentas, para Vender Más.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ VÁMONOS DE COMPRAS !

Psicología De La Compra. (Curso Intensivo de Ventas)

Objetivo: Identificar los elementos que intervienen en el proceso de compra por parte del cliente, y aplicar las técnicas adquiridas, para diagnosticar su etapa de compra y aprovecharla para conducir nuestro proceso de venta.

Duración: 5, 10, 15 o 20 hrs

Dirigido a: Representantes de Ventas, Vendedores de Ruta, Departamentales o de Mostrador, Preventistas, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. ¿Cómo Compran los Clientes?
2. Elementos que Muestran la Psicología del Cliente.
3. Relación entre Etapa y Probabilidad de Compra.
4. Diagnóstico de la Etapa de Compra.
5. Ejercicio Prácticos.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



APRENDIENDO A VENDER... ¡ VENDIENDO !

Laboratorio De Ventas 1. (Ventas Avanzadas).

Objetivo: Conocer a profundidad nuestros productos a partir del análisis de los mismos y Adquirir las técnicas necesarias para detectar necesidades, hacer demostraciones, manejar objeciones y cerrar ventas.

Duración: 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Representantes de Ventas, Vendedores de Ruta, Departamentales o de Mostrador, Preventistas, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. Conociendo Mis Productos.
2. Detectando las Necesidades del Cliente.
3. Técnicas de Demostración de Productos.
4. Técnicas para el Manejo de Objeciones.
5. Técnicas de Cierre de Ventas.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



APRENDIENDO A VENDER... ; OBSERVÁNDOME !

Laboratorio De Ventas 2. (Ventas Avanzadas)

Objetivo: Aplicar las técnicas adquiridas en el curso "Laboratorio de Ventas I", en un ejercicio de simulación video-grabado, y obtener la retroalimentación necesaria para mejorar nuestro desempeño frente a los clientes.

Duración: 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Representantes de Ventas, Vendedores de Ruta, Departamentales o de Mostrador, Preventistas, Supervisores, Gerentes de Ventas, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. Conocimiento del Producto.
2. Introducción, Recepción o Abordaje.
3. Detección de Necesidades del Cliente.
4. Demostración de Productos.
5. Manejo de Objeciones.
6. Cierre de Ventas.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



¡ GRACIAS POR LLAMAR !

Telemarketing. (Ventas Básicas)

Objetivo: Aplicar las técnicas adquiridas, en las llamadas telefónicas de entrada y salida que realicen en la empresa, para controlar la conversación y cumplir exitosamente su propósito: Ventas, Cobranza, Promoción, Encuestas, Información, etc.

Duración: 10, 15 o 20 hrs.

Dirigido a: Operadoras Telefónicas, Secretarías, Recepcionistas, Vendedores, Promotores, Cobradores, Supervisores, Empresarios, Emprendedores y Comerciantes.

1. Importancia y Elementos del Telemarketing.
2. Errores más Comunes en el Telemarketing.
3. El Guión de Llamadas o Protocolo.
4. El Manejo de la Comunicación Verbal.
5. Prácticas de Llamadas de Entrada y Salida.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



SENSIBILIZACIÓN



¿Y TÚ QUÉ @#\$%& ESPERAS PARA CAMBIAR?

Sensibilización Para El Cambio.

Objetivo: Sensibilizar al personal, acerca de la importancia de hacer un Cambio de Cultura Organizacional para Adaptarse a la Nueva Economía del Siglo 21, a partir del análisis de los elementos que intervienen en el cambio y hacerse cargo de él, minimizando su resistencia y aprovechando las oportunidades que trae consigo.

Duración: 5 o 10 hrs.

Dirigido a Todo el personal de la empresa, involucrado en cualquier proceso de cambio.

1. El Cambio.
2. Reacción al Cambio.
3. Resistencia al Cambio.
4. El Proceso Psicológico del Cambio.
5. Haciéndose Cargo del Cambio.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



PAQUETE BÁSICO PARA CAPACITAR A TODO EL PERSONAL



MÓDULO 1: LOS SECRETOS DE LA AUTOMOTIVACIÓN

Para Que la Persona, Esté Bien y Se Sienta Bien.

Objetivo: Descubrir cómo funciona nuestra mente, conocer el proceso mental y cómo influye positiva o negativamente en nuestros estados emocionales y aplicar esa capacidad para automotivarse y lograr cualquier meta que nos propongamos en el trabajo y en la vida

Duración: 3, 5 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa.

1. Motivación Vs. Automotivación
2. El Ciclo P-E-A.
3. Como Funcionan los Patrones de Pensamiento
4. Cambio Fácil y Rápido de Patrones
5. Técnicas de Automotivación
6. Ejercicios



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



MÓDULO 2: LA ACTITUD DE CALIDAD EN EL TRABAJO

Para Que La Persona, Haga Su Trabajo Bien Hecho.

Objetivo: Tomar consciencia y comprender, que los productos y servicios, son el resultado de la actitud del colaborador, al elaborarlos o proporcionarlos y aplicar la filosofía de hacer las cosas bien, desde la primera vez, a tiempo y siempre, como un factor que permita lograr la productividad y la competitividad, de nosotros mismos y de nuestra empresa.

Duración: 3, 5 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa.

1. ¿Que es ISO?
2. ¿Que es Cultura?
3. La Vieja Cultura del Mexicano.
4. ¿Qué es Calidad?
5. Calidad es Cumplir con los Requisitos del Cliente... ¡Sin Errores!
6. Características de un “Chambón”.
7. Características de un “Profesional”
8. ¡La Calidad es una Actitud!



MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



MÓDULO 3: ATENCIÓN Y TRATO AL CLIENTE

Para Que las Personas Traten Bien a Sus Clientes (Internos y Externos).

Objetivo: Desarrollar una Cultura y Actitud de Servicio Extraordinaria, para que la empresa sea Reconocida y Valorada por su nivel de Atención, Buen Trato y Servicio hacia el cliente, incrementando las habilidades personales de cada colaborador, mediante el aprendizaje y aplicación de técnicas, métodos, modelos y tips, con el propósito de lograr, una Ventaja Competitiva en el Mercado, la Atracción y Fidelización de Clientes y por lo tanto, un Incremento Exponencial de las Ventas.

Duración: 3, 5 o 10 hrs.

Dirigido a: Todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos.

1. La Importancia de la Atención y Servicio al Cliente.
2. Las Cuatro Necesidades Personales® del Cliente.
3. Expresiones Orales que Producen Efectos Positivos y Negativos en los Clientes.
4. Manejo de Quejas, Reclamaciones e Inconformidades.
5. El Ciclo de Servicio Exitoso.
6. Elementos de una Atención Telefónica Profesional.

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



MÓDULO 4: EQUIPOS DE TRABAJO INTELI-GENTES

Para Que las Personas Trabajen Bien Entre Ellas.

Objetivo: Mejorar el trabajo en equipo, la toma de decisiones, el compromiso, la integración, la comunicación, la resolución de conflictos, las relaciones interpersonales, la motivación, el manejo del estrés, la autoestima etc., por medio de una metodología de aprendizaje colaborativo, basado en dinámicas 100% colaborativas y online.

Duración: 3, 5 o 10 hrs.

Dirigido a: todo el personal de la empresa, desde Directivos hasta Niveles Operativos

1. Grupo vs. Equipo.
2. Bases de un Equipo de Trabajo.
3. ¿Por que Fallan los Equipos?
4. Análisis de Fuerzas Restrictivas e Impulsoras Dentro de la Empresa.
5. Plan de Mejoramiento y Compromisos.
6. “Experiencias Dinámicas Estructuradas Online”

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



Todos los Cursos, son Impartidas por Nuestro Instructor y Conferencista Profesional con Más de 29 Años de Experiencia en el Sector de la Capacitación Laboral y Empresarial:

Lic. Pablo Alberto Pérez Montes.
(Pablo Brain)
Socio/Instructor Certificado, de
Mercadeho – Capacitación,
Servicios Empresariales SC.
Cédula Profesional: 3499466
Reg. S.T. y P.S. MGC1403036U7-0013



Nuestro Instructor en Números:

- **Su Nombre:** Pablo Alberto Pérez Montes.
- **Su Marca Personal:** Pablo Brain.
- **Su Pasión:** El Ser Humano, el Cerebro, la Mente y las Ventas.
- **29 Años** Inspirando, Motivando y Entrenando a Seres Humanos, para Ser Mejores Personas y Forjar Mejores Empresas.
- **4,750 Empresas**, Organizaciones e Instituciones en México, Han Recibido sus Entrenamientos.
- **81,150 Personas** Han Sido Capacitadas por Él.
- **19 Estados de la República Recorridos**, Llevando sus Entrenamientos.
- **19 Entidades Organizadoras** de Sus Cursos en el País, A Través de su Modelo de Oportunidad de Negocio, Publicado por la Revista Entrepreneur®.
- **15% al 25% de Incremento en Ventas**, en las Empresas que le Han Contratado Programas Anuales de Capacitación Directamente.
- **98% al 100% de Calificación** como Instructor-Conferencista, (Según Evaluaciones Realizadas por los Organizadores y Participantes).
- **2 Revistas para las que ha Escrito:** Calzavance (Organo Informativo de la CICEG) y Vectio, Organo de Difusión de la Asociación de Distribuidores de Automotores del Estado de Guanajuato A.C. (AMDA)

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.

www.mercadeho.com

mercadeho@prodigy.net.mx

WhatsApp: 477.166.06.79

Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



- **Plataforma Online** www.mercadehoweb.com/v2 , **Creada por Él y Diseñada para Auto-Aprendizaje** en Temas de Desarrollo Humano, Servicio al Cliente y Ventas.

Reconocimientos Obtenidos en el Año 2019:

- **“El Conferencista del Mes”**, Por la Revista “El Conferencista”, Revista internacional de la Red Mundial de Conferencistas /Alemania / Edición No. 101 / Noviembre de 2019.
- **Portada y Entrevista Central de la Revista "El Conferencista"**, Revista internacional de la Red Mundial de Conferencistas /Alemania / Edición No. 102 / Diciembre de 2019.

Acreditaciones y Certificaciones Obtenidas:

- **Acreditación**, Como Miembro “Silver” por la Red Mundial de Conferencistas.
- **Acreditación y Certificación**, en la Interpretación de Perfiles de Competencias Neuronales.
- **Certificación**, en Técnicas de Aprendizaje Acelerado (Accelements).
- **Certificación**, en Programación Neurolingüística (P.N.L).
- **Certificación**, como Coach de Vida Profesional.
- **Certificación** como Entrenador Oficial de Jürgen Klaric, para México y el Mundo, en el Master Training de Neuroventas®, (Acreditado por BiiA Lab U.S.A.).
- **Certificación**, en el Estándar de Competencia: EC0217 Impartición de Cursos de Formación del Capital Humano de Manera Presencial Grupal, por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER).
- **Certificación**, en el Estándar de Competencia: EC0305 Prestación de Servicios de Atención a Clientes, por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER).
- **Certificación**, en el Estándar de Competencia: EC0076 Evaluación de la Competencia de Candidatos con Base en Estándares de Competencia, por el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER).

MERCADEHO – CAPACITACIÓN,
SERVICIOS EMPRESARIALES S.C.
Cto. Siena 122, Residencial La Toscana.
León, Guanajuato. CP. 37218.
www.mercadeho.com
mercadeho@prodigy.net.mx
WhatsApp: 477.166.06.79
Tels: 01 (477) 1.22.47.92 y 01 (477) 2.10.20.31



Sitio Web, Redes Sociales, Plataforma Online, Fotografías y Videos en:

www.mercadeho.com
www.CursosDeCapacitacionEnLeon.com
www.facebook.com/MercadehoSC
www.youtube.com/user/MercadehoGto/videos
www.mercadehoweb.com/v2

Mayores Informes y Contrataciones:

Lic. Ana María López.
Srita: Daniela Morales.
Tel: 477 2.10.20.31 y 477 1.22.47.92
WhatsApp: 477 166.06.79
mercadeho@prodigy.net.mx

Capacitación, Dinámica, Práctica y... ¡Aplicable!®

“¡Mejores Personas, Mejores Empresas!”®

