

Portafolio

2019

Asesoría y Consultoría
Capacitación y Entrenamiento



SFAI COLOMBIA

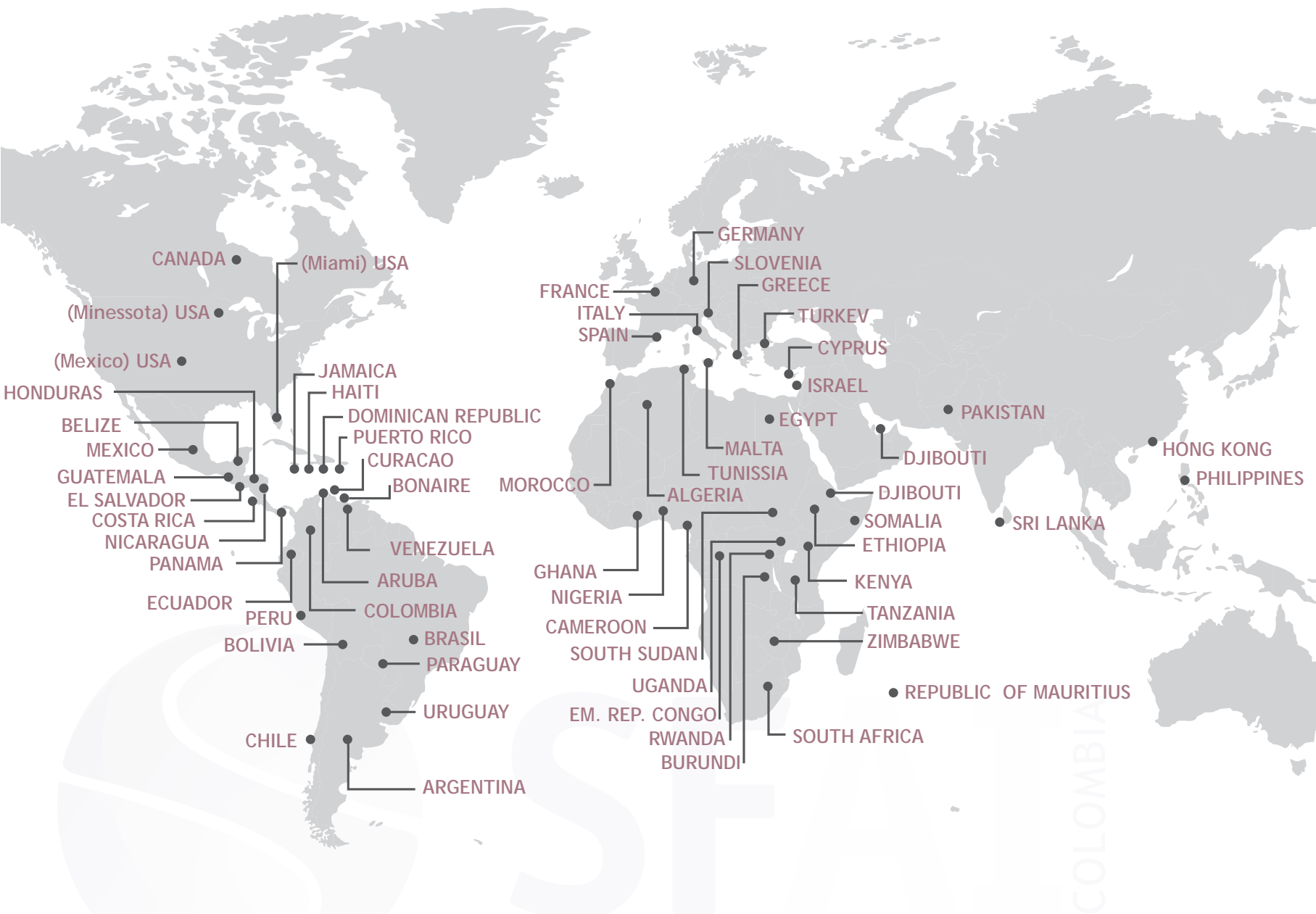
¡Generando Confianza!

MEMBER OF THE
FORUM OF FIRMS

SFAI EN EL MUNDO

No. 17 EN EL RANKING MUNDIAL,
Y No. 11 EN LATINOAMERICA

235 Oficinas y 14.000 Profesionales





Nos complace presentar nuestra firma Consultora SFAI Colombia. Con más de 22 años de experiencia y presencia en las principales ciudades del país, prestando servicios de consultoría integral al sector público y privado (Agropecuario – Industrial y de Servicios) con las mejores prácticas de la industria y el siguiente portafolio de servicios:



- Asesoría y Consultoría Gerencial
- Capacitación y Entrenamiento
- Auditoría y Aseguramiento de la Información
- Asesoramiento Legal y Tributario
- BPO- Outsourcing Contabilidad, Nomina, Auditoría Interna y otros
- Consultoría de Riesgos Corporativos

Respaldado por un prestigioso grupo interdisciplinario de profesionales con calidad humana y técnica (experticia + conocimiento).

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- ASESORIA Y CONSULTORIA GERENCIAL
- CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO
- AUDITORIA Y ASEGURAMIENTO DE LA INFORMACION
- ASESORAMIENTO LEGAL Y TRIBUTARIO
- BPO: CONTABILIDAD, NÓMINA, AUDITORIA INTERNA Y OTROS
- CONSULTORIA DE RIESGOS CORPORATIVOS



Asesoría y Consultoría Gerencial

Nuestro servicio se orienta a resolver necesidades específicas de las empresas bajo soluciones prácticas y eficientes en un adecuado equilibrio de costos y beneficios.

- ÁREA ADMINISTRATIVA
- ÁREA DE TALENTO HUMANO
- ÁREA FINANCIERA Y CONTABLE
- ÁREA JURÍDICA
- ÁREA DE PRODUCCIÓN
- ÁREA DE MARKETING Y VENTAS
- ÁREA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
- ÁREA DE TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓN
- ÁREA DE GESTIÓN DE PROYECTOS



Capacitación y Entrenamiento

Actualizados, Prácticos y Flexibles

Capacitamos a su personal para desarrollar competencias Actitud (ser), Conocimiento (saber) y Habilidad (hacer). Para que su compañía obtenga mejores resultados y el logro de los objetivos corporativos.

Nuestros facilitadores cuentan con una amplia experiencia empresarial y académica, lo cual permite potencializar el valor de las empresas, con el desarrollo de programas diseñados a la medida para los diferentes sectores de la economía, en las diferentes áreas funcionales.

Los servicios de capacitación y entrenamiento, incluyen:

- CONFERENCIAS
- SEMINARIOS
- TALLERES
- DIPLOMADOS

Formamos su personal y fortalecemos su desempeño, para que su empresa obtenga mejores resultados.



MODALIDAD PRESENCIAL



MODALIDAD VIRTUAL



Área Administrativa

Consultoría

- Planeación Estratégica
- Proyectiva Estratégica Empresarial (Análisis de Tendencias, Diseño de Escenarios y Estrategias).
- Prospectiva Estratégica Sectorial
- Análisis Implementación y Control . CMI – BSC
- **Modelo de Gestión:** Dirección, Toma de decisiones, Integración, Motivación, Comunicación y Liderazgo
- Códigos de ética y buen gobierno

Capacitación

Seminarios

- Desarrollo de liderazgo
- Inteligencia emocional
- Planeación, comunicación y trabajo en equipo
- Coaching para líderes
- Pensamiento y planeación estratégica
- Organización de la Economía Solidaria

Diplomados

- Alta gerencia (para grupos primarios)
- Gestión Administrativa
- Gestión de proyectos
- Gestión integral de servicios de salud
- Emprendimiento empresarial
- Formación de empleados modelo integrado de planeación y gestión MIPG (sector público)
- Prospectiva Estratégica



Área de Talento Humano

Consultoría

Capacitación

Procesos de Talento Humano

- Estrategias de Atracción y consecución del equipo apropiado (experiencia, cualificación, habilidad adecuadas) para implementar la estrategia. Reclutamiento, selección, entrenamiento y motivación de los empleados. Evaluación, recompensas, empoderamiento y trabajo en equipo.
- Estrategias de Endomarketing Empowerment, comunicación de la cultura y de valor.
- Transformación Organizacional y del Talento Humano

Seminarios

- Competencias laborales
- Conversaciones poderosas
- Marketing y reinención personal
- Cultura corporativa
- Gestión del desempeño
- Etica corporativa
- Formación de formadores
- Modelo de liderazgo corporativo
- Planes carrera y sucesión
- Gestión del roi en los procesos de capacitación
- Felicidad organizacional
- Cliente intimo
- Marketing personal

Diplomado

- Gestión Humana



Área Financiera y Contable

Consultoría

- Estrategia Financiera / Maximización de Beneficios / Información Financiera / Contabilidad Financiera y Administrativa / Presupuestos / Estados Financieros.
- Métodos de Fijación de Precios / Estructuras de Costos / Competencia / Valor para el cliente.
- Análisis Financiero / Histórico / Previsión Financiación / Riesgo y Oportunidad/ Lectura Análisis/ Razones / Admón. del Capital de Trabajo / Flujo de Caja Libre
- Valoración de Empresas
- Sistema de Costeo de Bienes y Servicios (NIIF).
- Asesoramiento en NIIF – NIC SP
- Planeación Tributaria
- Auditoría Financiera y Tributaria
- Acompañamiento en Administración de portafolio de inversión.
- Implementación de Sistemas de Administración de Riesgos: SARLAFT, Operativo, Seguridad de la Información.
- Implementación de Sistemas de Control Interno



Área Financiera y Contable

Capacitación

Financiera

Seminarios

- Introducción a riesgos corporativos
- Finanzas aplicadas al sector salud
- Análisis del portafolio de inversiones
- Valoración de empresas
- Estimaciones de costo de capital
- Presupuestos y Flujo de Caja
- Análisis Financiero
- Finanzas Familiares y Finanzas Personales
- SARLAFT y segmentación de Riesgos Operativo

Diplomado

- Gerencia Financiera
- Normas Internacionales y Aseguramientos NIAS
- Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (NICSP)
- Sistema de Administración del Riego de Lavados de Activos y Financiación del Terrorismo - SARLAFT

Contable

Seminarios

- La declaración de renta para personas naturales
- La gobernanza y el control interno
- La revisoría fiscal a la luz de NIAS
- Dictámenes del revisor fiscal
- La administración de firma de auditoría
- El impuesto diferido en IFRS
- Los impactos del nuevo IFRS 15 para el reconocimiento de ingresos
- Los inventarios y la propiedad, planta y equipo en NIIF o IFRS

Diplomado

- Gerencia Tributaria
- Auditoría y Revisoría Fiscal
- Escuela de Formación de Auditores Internos
- NIIF para las PYMES, versión 2015
- La Revisoría Fiscal en función de las NIAS



Área Jurídica

Consultoría

- Derecho Societario
- Constitución de Empresas Colombia, USA y Panamá
- Derecho Comercial y Contractual
- Patrimonio de Familia
- Registros de Marca y Patentes Colombia y Exterior
- Derechos de Autor (Protección Software y Obras)
- Registros Sanitarios INVIMA
- Estructuración e Implementación de Franquicias
- Derecho Tributario
- Derecho Urbanístico e Inmobiliario
- Asesoría Cambiaria
- Asesorías en el Campo Laboral, Civil y Administrativo

Capacitación

Seminarios

- Propiedad Intelectual (Marcas, Patentes- Secretos Empresariales - Derechos de Autor)
- Estructuración e Implementación de Franquicias
- Derecho laboral para no abogados
- Derecho societario y las empresas de familia
- La UGPP y sus incidencias en las personas naturales
- Las funciones y las responsabilidades de los administradores de sociedades y las normas antisoborno
- Cursos de Actualización en Derecho Público
- Patrimonio de Familia
- Sucesiones
- Derecho Urbanístico e Inmobiliario

Diplomado

- Derecho societario y comercial para no abogados



Área de Producción

Consultoría

Capacitación

- Operaciones Pn / Administración / Objetivos y Decisiones Costo y Gasto PE.
- Servucción / Prestación de Servicios
Procesos / Ciclo del Servicio
Estándares / KPI's.
- Operaciones Pn / Gestión de La Calidad
Justo a Tiempo / Teoría de las restricciones / Benchmarking / Reingeniería
Outsourcing / Downsizing
- Logística

Seminarios

- Gerencia de Operaciones
- Gerencia de Logística
- Sistema de gestión de calidad
- Planeación de producción y control de inventarios
- Supply Chain Management
- Lean Six Sigma para servicios
- Optimización de procesos, análisis y mejoramiento de procesos
- Teoría y análisis de decisión en A&B
- Simulación de procesos discretos en operaciones
- Business Analysis
- Modelos de franquicias
- Kaizen

Diplomado

- Ingeniería Administrativa



Área de Marketing y Ventas

Consultoría

Capacitación

- Investigación de Mercados Nacionales y Extranjeros
- Estudios Sectoriales y Estudios de Competencia
- Estrategias de Segmentación y Posicionamiento
- Diseño de Planes Estratégicos de Marketing
- Comunicaciones Integradas de Marketing
- Estrategias de precios y Canales de Distribución
- Administración de Las Relaciones con los Clientes
- Experiencia Cliente
- Marketing Digital y Comercio Electrónico

Seminarios Marketing

- Gestión estratégica de marketing
- Como elaborar un efectivo plan de mercadeo
- Marketing para empresas de servicios
- Marketing y Venta de servicios profesionales
- Marketing de servicios de salud
- Marketing de servicios educativos
- Marketing y venta hoteleras
- Marketing Digital
- Comercio electrónico e-commerce

Diplomado

- Gerencia de Marketing estratégico
- Gestión de Marketing de servicios
- Gestión de Marketing B2B



Área de Marketing y Ventas

Capacitación

Ventas

Seminarios

- Neuroventas y Neurogenero
- Marketing Olfativo
- Coaching Comercial
- PNL Aplicado a la Gestion Comercial
- Gerencia de Ventas
- Venta Consultiva para Ingenieros y Técnicos Comerciales B2B

Diplomados

- Gerencia de ventas
- Escuela de ventas nivel KA, KAE, KAM, KAL
- Gestión Retail, Marketing, Ventas y Logísticas

Servicio al Cliente

Seminarios

- Diseño, rediseño y mejoramiento de servicios
- Producción de Servicios
- Experiencia Cliente
- SAC en la gestión comercila como ventaja competitiva

Diplomado

- Servicio y Atención al Ciudadano (Sector Público)
- Gestión de Servicios



Escuela de Ventas

Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3	Módulo 4	Módulo 5	Módulo 6
Key Account					
Imagen Personal, Protocolo y Etiqueta, y Comunicación Acertiva (RRHH).	Perspectivas de Ventas	El proceso de Marketing y CLV	Servucción y Diseño de Servicios	CRM Customer Relationship Management	Networking y La Gestión de Contactos
Key Account Executive					
Habilidades Personales de ventas	Canales de Ventas B2B, Y B2C. Esquema de Ventas y CIM	Venta Consultiva Diferencias H y M Neuroventas	Argumentación, Negociación y Persuasión – PNL	Posventa-Recompra, Venta Cruzada y Referidos	Soluciones y Propuestas de Valor Ganadoras
Key Account Manager					
Planeación de Ventas y Marketing	Comportamiento del Consumidor y el comprador organizacional	Segmentación, Targeting y Posicionamiento STP	Acuerdos de Niveles de servicios y KPI's	Cadena y Propuesta de Valor	Desarrollo de la solución de valor
Key Account Leader					
Competencias Gerenciales, Inteligencia Emocional y Social	Gestión de Marketing y Ventas	Administración de las relaciones y las experiencias del Cliente	Finanzas Aplicadas a las Ventas y ROI Marketing	Comunicación, Liderazgo y Trabajo en equipo. Coaching Comercial	Estrategias y Tácticas Competitivas



Área de Negocios Internacionales

Consultoría

GESTIÓN, ASESORÍA Y TRÁMITES

- Inteligencia de Negocios
- Investigación de Mercados Internacionales
- Importaciones y Exportaciones
- Planes de Internacionalización
- Régimen Cambiario
- Derecho Aduanero
- Servicios Logísticos Integrados
- Manejo de Cargas - Agentes / Navieras
- Compras de Maquinaria, Equipo y Materias en el Exterior
- Banca de Inversión

Capacitación

Seminarios

- Comercio Internacional
- Marco del Comercio Exterior
- Importaciones y Exportaciones
- Finanzas Internacionales
- Operaciones de Cambios Internacionales
- Gestión de Marketing Internacional
- Gestión de Logística y Distribución Física Internacional
- Estrategias de Negociación Internacional
- Operador Económico Autorizado.
- Régimen de Zonas Francas
- E-commerce
- Derecho Aduanero
- Derecho Marítimo y Portuario.

Diplomado

- Negocios Internacionales y Comercio Exterior



Área de Tecnología de la Información

Consultoría

- Tecnología de La Información / Innovación I+D
- **Vigilancia tecnológica:** Benchmarking local e internacional / Tecnologías dominantes y agregación de valor - Plataformas tecnológicas
- Negociación de Tecnología.
- Cultura de la innovación y Protección al conocimiento
- Consultoría en T.I y proyectos de Infraestructura
- Seguridad Informática
- Interventoría en el desarrollo de soluciones informáticas
- Estrategia y Arquitectura Empresarial

Capacitación

Seminarios

- Seguridad Informática
- Seguridad de la información
- Gobernabilidad TI
- Buenas Prácticas ITIL
- Inteligencia de Negocios (BI)





Área de Gestión de Proyectos

Consultoría

- Formulación y Estructuración de Proyectos Privados, Públicos y Sociales
- Proyectos / Dirección / Inicio / Planificación/ Ejecución / Seguimiento / Cierre
- Proyectos / Definición / Planeación / Alcance / Tiempo - Costos / Calidad / Riesgo / RH
- Proyectos / Emprendimiento – Canvas Business Model

Capacitación

Seminarios

- Procesos en la Dirección de Proyectos
Planificación del Proyecto
- Ejecución del Proyecto
- Seguimiento y Control - Indicadores
- Cierre del Proyecto + Objetivos
- Introducción a Metodologías Ágiles

Diplomados

- Gerencia Estratégica de Proyectos

Socios SFAI Colombia

PRESIDENTE

RODRIGO GARCÍA OCAMPO
rgarcia@sfai.co

SOCIO - DIRECTOR

HEINER GARCÍA V.
hgarcia@sfai.co

SOCIO LEGAL E IMPUESTOS

DIEGO H. CALDERON YEPEZ
dcalderon@sfai.co

SOCIA EN FINANZAS

MARISOL GUERRERO NAVARRO
mguerrero@sfai.co



Nuestras Oficinas y Contactos en Colombia

Bogotá

Calle 90 No. 13A-20 Of. 605
PBX: +57 (1) 467.23.37
infobogota@sfai.co

Cali

Avenida 7Norte 25N-147
PBX: +57 (2) 486.22.12
infocali@sfai.co

Juan Carlos Bolaños Díaz
Director Nacional de Marketing
UENs Consultoría y Capacitación

Móvil: +57 315 555 9667
jbolaños@sfai.co

www.sfai.co

  @sfai colombia



SFAI COLOMBIA

www.sfai.co