



# CURSOS

## ATALCLI 123



### **SINTESIS CURRICULAR** **Emma García**

*Egresada de la Universidad Simón Bolívar con licenciatura en Biología. Hizo carrera en la industria farmacéutica en diversas compañías tanto nacionales como trasnacionales ocupando varios e importantes cargos y destacándose como Gerente de Producto con diferentes líneas de mando a nivel nacional.*

*La experiencia y contacto directo con la dinámica del mercadeo y las ventas, la llevan en 1996 al Decanato de Investigaciones y Postgrado de la Universidad Metropolitana a realizar un postgrado de especialización en Gerencia Integral de Mercadeo. En el año 2001 viaja a Canadá, Toronto, para especializarse en Business English, herramienta básica para el desempeño de su carrera de marketing en la reconocida institución Languages Studies International (LSI).*

*Entre sus principales cursos de ampliación realizados se encuentran:*

*Liderazgo e Inteligencia Emocional, IESA/2008, Diplomado en Habilidades de Coaching Organizacional, IESA /2007, Taller de Formación de Facilitadores, Globalform, Desarrollo Integral / Caracas 2001, Software Especializado: Anapres y Target Integrados Institución: MMI ( Marketing Management International) de Venezuela Caracas 2000, Datos de Distribución de Drogas (DDD), PM de Venezuela / Caracas 2000, Taller de Integración y Comunicación, Institución: Globalform, Desarrollo Integral Humano / Caracas 2000, Cultura de Servicio y Satisfacción al Cliente, Dorh (Desarrollo Organizacional y Recursos Humanos), Calidad Total, Institución: Laboratorios Calox / Caracas 1997, Sistema 100 Marketing Farmacéutico para Gerentes de Productos, Institución: PMV de Venezuela / Caracas 1997, Neurolingüística Aplicada a las Ventas, Entrenamiento y Desarrollo de Personal (Edpsa) / Caracas 1996, Reingeniería de Procesos ,Instituto de Capacitación del Empleado Publico (Icep)/ Caracas 1995 Formación de Supervisores, Instituto de Capacitación del Empleado Público (Icep ) / Caracas 1995, IV Ciclo de Conferencias: Gerencia y Tecnología, Salón Plaza Real, Hotel Eurobuilding / Caracas 1994, Técnicas de Ventas, Laboratorios Farma S.A / Caracas 1994, Habilidades Efectivas de Ventas (Heve),Laboratorios Farma S.A / Caracas 1992, Habilidades Grupales, Laboratorios Farma S.A /1991.*

*Actualmente realiza su formación como Coach Ontológico Organizacional con la reconocida empresa Newfield Consulting del Dr. Rafael Echeverría, creadora a nivel mundial de la propuesta ontológica y la práctica de coaching ontológico, teorías que dan una visión distinta al entendimiento del ser humano en sus diferentes ámbitos de desarrollo.*