GERENTE EMPRENDEDOR 2.0

Certificación internacional - 50 horas.

Curso dirigido a:

Estudiantes y profesionales que están por iniciar o han iniciado su emprendimiento recientemente, y desean llevarlo hacia el siguiente nivel.

Aprenderás a:

- Aplicar herramientas prácticas de gran utilidad en el mundo de los negocios.
- Analizar el entorno, competencia y nuevas oportunidades.
- Desarrollar una metodología comercial para incrementar las ventas.
- Conocer herramientas que parten del liderazgo de sí mismo para lograr el liderazgo de los demás.
- Desarrollar un análisis integral de sus emprendimientos y pequeñas empresas.
- Adquirir herramientas financieras para la toma de decisiones inteligentes.
- Desarrollar elementos de servicio, experiencia y proceso de compra del cliente en la compañía.
- Crear momentos de verdad con el cliente y brindar experiencias satisfactorias.
- Conocer los 360º del cliente en la empresa y cómo generar ventas cruzadas.
- Aplicar los factores principales de la comunicación enfocados al mundo de los negocios.
- Generar estrategias de difusión digital para comercializar los productos.

Duración:
50 horas

Modalidad híbrida:

3 módulos presenciales,
2 módulos virtuales en vivo.

Requisitos mínimos de aprobación por módulo:

80/100 de calificación.

80% de asistencia.

Metodología:

Participativa, con un claro enfoque teórico – práctico, y centrada en la resolución y discusión de casos reales: talleres, trabajos individuales y grupales.

Horarios:

Lunes y martes de 18:00 a 21:00 y miércoles de 18:00 a 22:00

Inversión: $490.00
*Aplican descuentos especiales

Estructura del programa:

Módulo I: Estrategia Digital

- Introducción a la difusión digital y su importancia para las marcas.
- Creación de una estrategia publicitaria.
- Determinación estratégica de mix de medios.
- Identificación del/los buyer persona.
- Contenido orgánico vs. Contenido pautado.
- Publicidad en motores de búsqueda (SEM).
- Publicidad en Meta (Facebook Ads).
- Marketing de Influencia.
- Estrategias de remarketing y retargeting.
- Directrices para la implementación de una campaña de difusión digital (trabajo final calificado).

Módulo II: Estrategia Comercial

- Plan estratégico de ventas.
- Divisiones en ventas.
- Tipos de venta.
- Cálculo del número de vendedores.
- Planeación del trabajo del vendedor.
- Compensación al equipo.
- Pronóstico de ventas.

Módulo III: Departamento Comercial

- Reclutamiento y selección en ventas.
- Funciones del equipo de ventas.
- Entrenamiento en ventas.
- Motivación al equipo de ventas.
- Negociación.
- Capacitación en servicio al cliente.
- Comunicación y comportamiento.

Módulo IV: Finanzas corporativas

- Importancia de las Finanzas.
- Balance general (ejemplo y práctica).
- Estado de resultados (ejemplo y práctica).
- Estado financiero de flujo de efectivo (ejemplo y práctica).
- Análisis e Interpretación de los Estados Financieros:
    - » Análisis Vertical.
    - » Análisis Horizontal.
    - » Razones Financieras.
- Tópicos de Interés Financiero.

Módulo V: Lean Business

- Introducción a Lean Business.
- Modelo 5 ´s para mejorar la limpieza, organización y utilización de las áreas de trabajo.
- Justo a tiempo JIT.
- Calidad de Origen.
- Trabajo en Células.
- Mantenimiento Productivo total TPM.

Expertos docentes:

Juan Daniel Estrada

Abogado de la Universidad de Medellín. Especialista en gerencia de marketing de la Universidad Pontificia Bolivariana, Gerente número uno en ventas del concesionario Mazda Automontaña en Colombia con más de 30 personas a cargo. Apasionado por las ventas, líder de equipos, con gran motivación y entrega por las labores a cargo. Orientado al cumplimiento de objetivos, a la formación y potencialización de equipos comerciales, tanto a nivel directivo, fuerza de ventas y equipo de apoyo.

Formador de vendedores que Inspiran, profesor del Diplomado en gerencia de ventas de la Universidad EAFIT, formador y entrenador de equipos de ventas con más de 10 de experiencia en el área comercial.

Semei Castillo

Graduado de UPIICSA del Instituto Politécnico Nacional como Ingeniero Industrial. Estudió en Harvard Law School en el Programa de Negociación P.O.N, obteniendo la especialidad de Profesor de negociación en la organización.Cursó el Programa Futuro del Aprendizaje en Harvard Graduate School of Education . Certificado en Lead Asesor en ISO 9001 por IQA-IRCA (Inglaterra) y Auditor QS 9000 por TASK Force. (Ford, Chrysler y General Motors).Estudió en 2010 en Disney Institute en el programa de Excelencia Empresarial, obteniendo la especialidad de: inspirar la creatividad a través de estrategias de liderazgo.Conferencista internacional y facilitador en empresas de capacitación como: Harvard Business Publishing, Harvard Business Review América Latina, Actualiza, Clic, Entidad Mexicana de Acreditación, Global Training, Marketing Training, AGIO Costa Rica, Seminarium Chile y Promoción Empresarial.

Willman Bravo

Licenciado en Ciencias de la Educación, Ingeniero en Contabilidad y Auditoría y Magister en Administración y Dirección de Empre-sas.

Se ha desempeñado como asesor privado en Finanzas, Contabilidad y Tributación, como Gerente Financiero y Gerente General en empresas comerciales, agroindustriales y de la construcción.

Es docente universitario de Pregrado y Posgrado, instructor de certificaciones desarrolladas por la Cámara de Comercio de Quito y diplomados realizados en alianza UDLA - Tecnológico de Monterrey.

Paulina Miño

Publicista con más de 10 años de experiencia en Marketing Digital. Actualmente se desempeña como consultora independiente, con su enfoque en Mindful Digital Marketing, y como Directora Estratégica Comercial de B2W Agency, un Hub de Marketing Integral local con presencia en varios países. Parte de su trayectoria ha sido compartir conocimiento, desempeñándose como Docente de Creatividad, Publicidad, y Marketing Digital en el Instituto Metropolitano de Diseño y como Tutora de Titulación en el Instituto, con más de 8 alumnos graduados gracias a su guía. Ha formado parte de varias ediciones de Programas de Educación Continua de la UDLA.

***Docentes sujetos a cambio**

udl.

Síguenos en:

@UDL AEcuador

Chatea con un asesor.