

Inicio: 28 de marzo

Certificación Internacional:
**Gerente
Emprendedor**

EDUCACIÓN
CONTINUA

udla

Certificación Internacional: **Gerente Emprendedor**



A través de este curso se busca fortalecer los conocimientos que se requieren para la creación y crecimiento de pequeñas y medianas empresas. Esto se logra desde las diferentes áreas administrativas y comerciales: comunicación, servicio, finanzas, liderazgo y desde las diferentes estrategias de ventas.

Así, el participante obtendrá las herramientas prácticas que le permitirán emprender y desarrollar sus empresas en los diferentes sectores de la economía.

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 360° de mi cliente en mi empresa y cómo generar ventas cruzadas.
- Aplicar los factores principales de la comunicación enfocados al mundo de los negocios.
- Generar estrategias digitales para comercializar adecuadamente tus productos.



Duración:

40 horas

36 horas sincrónicas

4 horas de proyectos prácticos

Inversión:

\$390

Metodología:

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

Requisitos de aprobación:

- 80/100 calificación final.
- 80% de asistencia al total del curso.



Estructura del programa:

MÓDULO 1:

Ventas y comunicación

- La comunicación como estrategia de ventas.
- Canales de comunicación con los clientes.
- Manejo de la comunicación en los diferentes canales de ventas.
- La comunicación en la presentación del producto o servicio.
- Escucha activa la mejor herramienta del vendedor.
- Entrega de Guiones y redacción, mail, llamada, whatsapp y visita en Frio.
- Búsqueda de referidos y voz a voz
- Manejo de clientes difíciles y soluciones
- Modelo 360 del servicio la empresa.
- Camino del cliente, generación de experiencia.
- Momentos de verdad.
- Qué sigue después de la venta— mantener la relación.

MÓDULO 2:

Administración y liderazgo

- Definición de liderazgo y del líder que inspira.
- Características y tipos de liderazgo.
- Impacto del líder en las operaciones.
- Metodología y administración de las ventas.
- Creación de un negocio.
- Creación de valor para generar ventas efectivas y rentables.
- El 360 del cliente.
- Upsellig y cross selling.



MÓDULO 3:

Gestión financiera

Valor del Dinero

- Interés simple.
- Interés compuesto.
- Tasa de descuento.
- Valor futuro del dinero.
- Valor presente del dinero.

Introducción de los Proyectos.

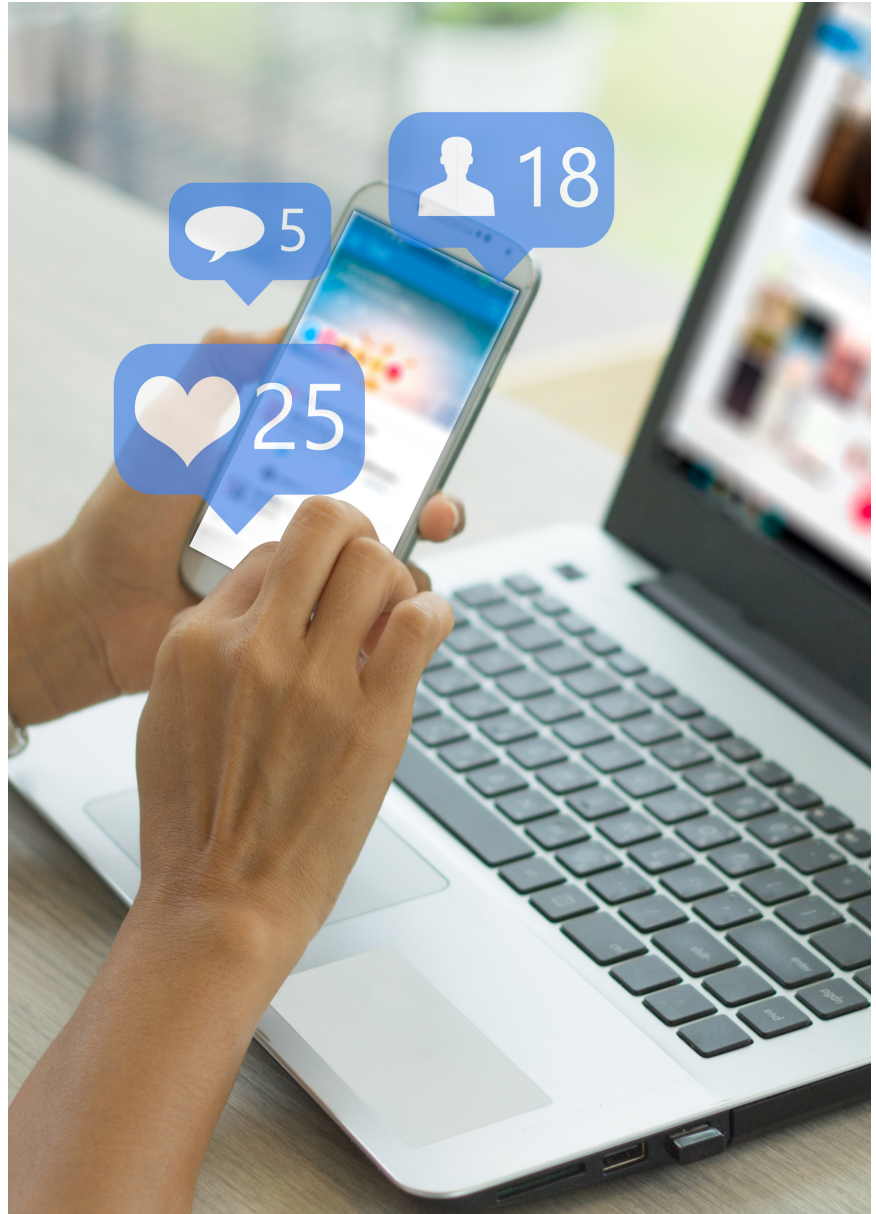
- Generalidades de un proyecto.
- Factores organizacionales.
- Estructura administrativa.
- Ordenamiento Jurídico.

Viabilidad financiera de un proyecto

- Inversión inicial.
- Proyección de ingresos.
- Proyección de costos y gastos.
- Proyección de gastos financieros.
- Proyección de resultados.
- Flujo de caja y evaluación del proyecto.

MÓDULO 4: **Estrategía digital**

- Introducción al marketing y publicidad digital.
- Marketing digital vs. marketing tradicional.
- Marketing automation: plataformas y herramientas de optimización.
- Segmentación de audiencias en medios digitales.
- Golden Circle y marketing de contenidos + cronogramas de contenidos.
- Planteamiento de estrategias digitales integrales.







Campus Granados: Av. Granados E12-41 y Colimes esq.
Campus UDLAPARK: Redondel del ciclista, vía a Nayón
Campus Colón: Av. Colón y Av. 6 de Diciembre
(593 2) 398 1000
admission@udla.edu.ec
www.udla.edu.ec

Síguenos en:

