

EDUCACIÓN CONTINUA



GERENTE EMPRENDEDOR

Certificación internacional - 40 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 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

Modalidad híbrida:

2 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.
Miércoles de 8:00 a 12:00.

Inversión: \$490

*Aplican descuentos especiales

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: Estrategia 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.





MÓDULO 3: 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.
- Upselling y cross selling.

MÓDULO 4: 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.

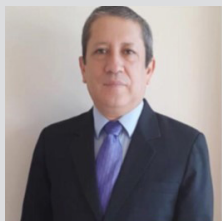
Expertos docentes:



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.



Willman Bravo

Licenciado en Ciencias de la Educación, Ingeniero en Contabilidad y Auditoría y Magister en Administración y Dirección de Empresas.

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

Licenciada en Publicidad con más de 10 años de experiencia en Marketing Digital. Inició su trayectoria en Gamatv, ha trabajado en agencias de publicidad y actualmente es Directora de Estrategia en TDC Media, un estudio especializado en Marketing de Contenidos, donde lleva 8 años.

Parte de su trayectoria ha sido compartir conocimiento, desempeñándose como Docente de Creatividad, Publicidad, y Marketing Digital en el Instituto Metropolitano de Diseño; ahora es 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.

udla.

Síguenos en:



@UDLAEcuador



Chatea con un asesor.