

Temario



Módulo I. Conociéndome

Aprendiendo sobre mí, mis emociones, mis proyectos y mi entorno

Objetivo: valorar la riqueza con la que cada persona cuenta para desarrollarse en su vida personal, con su familia, como persona emprendedora y como parte de una sociedad que requiere de ellas y ellos.

Unidad 1. Yo bio-psico-social-espiritual

Unidad 2. Autoestima

Unidad 3. Miedo, culpa, perdón y amor

Unidad 4. Crisis y resiliencia

Unidad 5. Motivación al cambio

Unidad 6. Organización del tiempo

Unidad 7. Proyecto de vida

Módulo II. Mercadotecnia

Conociendo a mis clientes y comunicando el valor de lo que hago

Objetivo: desarrollar y validar una idea de negocio identificando las necesidades del mercado, conociendo a su público objetivo y analizando a la competencia, para crear acciones de diferenciación, definiendo los cuatro elementos claves de mercadotecnia para diseñar propuestas que destaquen y atraigan a los clientes.

Unidad 1. Selección de tu idea de negocio

Unidad 2. Necesidades del mercado

Unidad 3. Segmentación del mercado

Unidad 4. Investigación del mercado

Unidad 5. Análisis de la competencia

Unidad 6. Estrategia de diferenciación

Unidad 7. Las 4 P de la mercadotecnia (producto y precio)

Unidad 8. Las 4 P de la mercadotecnia (plaza y promoción)

Unidad 9. Introducción a la mercadotecnia digital

Módulo III. Administración

Planifico mi negocio para crecer con claridad, orden y equilibrio

Objetivo: organizar un negocio definiendo su misión, visión y valores, conociendo la importancia de un plan estratégico y de la identidad corporativa, y entendiendo cómo funcionan el equipo de trabajo, los procesos y la estructura organizacional, para que el negocio funcione de manera eficiente y cumpla sus objetivos

Unidad 1. Misión, visión y valores de la empresa

Unidad 2. Plan estratégico

Unidad 3. Identidad corporativa

Unidad 4. Sistemas de producción y operaciones

Unidad 5. Equipo e instalaciones

Unidad 6. Estructura organizacional

Unidad 7. Proceso de integración del personal

Módulo IV. Finanzas marco legal y fiscal sin miedo

Entiendo mis números y obligaciones para tomar decisiones seguras

Objetivo: calcular los costos y precio del producto o servicio, las ventas mínimas necesarias para operar; conocer los controles básicos de contabilidad para la empresa.

Unidad 1. Clasificación de los costos

Unidad 2. Inventarios

Unidad 3. Depreciación y amortización

Unidad 4. Costo total

Unidad 5. Precio de venta y punto de equilibrio

Unidad 6. Inversión y financiamiento

Unidad 7. Flujo de efectivo

Unidad 8. Estados financieros

Unidad 9. Aspectos legales y fiscales de la empresa

Unidad 10. Trámites para iniciar o regularizar una empresa

Módulo V. Vender con confianza

Conecto con mis clientes para vender mejor

Objetivo: identificar las estrategias de ventas que existen a fin de que puedan implementarse como parte del crecimiento de la empresa.

Unidad 1. Entendimiento del cliente

Unidad 2. Conocimiento del producto

Unidad 3. Prospección de clientes

Unidad 4. Acercamiento y presentación ante el cliente

Unidad 5. Objeciones y cierre de venta

Unidad 6. Estrategia post – venta

Unidad 7. Administración de la fuerza de ventas

Unidad 8. Calidad y servicio al cliente

Unidad 9. Ventas por internet

Unidad 10. Modelo de negocio Canvas

Módulo VI. Negocios con impacto positivo

Mi negocio, mi comunidad, mi futuro

Objetivo: comprender la importancia de la conciencia social y ambiental en los negocios para desarrollarlos con Responsabilidad Social Empresarial.

Unidad 1. Introducción a la Responsabilidad Social Empresarial

Unidad 2. Conceptos de Responsabilidad Social Empresarial

Unidad 3. Dimensiones de la Responsabilidad Social Empresarial

Unidad 4. Grupos de interés

Unidad 5. Ética empresarial

Unidad 6. Buenas prácticas

Unidad 7. Beneficios e impacto de la Responsabilidad Social Empresarial

Unidad 8. Emprendimiento social

Unidad 9. Plan de implementación de la Responsabilidad Social Empresarial