

## **1. CONFERENCIA: “PARA GANAR Y VENDER MÁS: EL MARKETING EN LAS EMPRESAS”**

**Expositor:** Eco. Guido Sánchez Yábar.

**Objetivo:** Interiorizar en los participantes los conocimientos para aplicar el Marketing y la estrategia comercial en las actividades comerciales y productivas que desarrollan.

**Duración:** 6 horas

**Temario:**

- Algunas definiciones.
- Qué es lo más importante.
- El marketing y mercadeo: requisitos.
- El mercado: Cómo son actualmente los mercados.
- Los consumidores y los clientes
- La conducta del consumidor.
- La competencia.
- Las estrategias de competencia
- La fijación de precios.
- El producto y sus clases.
- La distribución.
- La promoción y publicidad.
- La técnica de ventas.
- La planificación comercial: las estrategias del marketing y la investigación comercial de mercado.

**Material:** Colección Mínima Pyme No 2.

## **2. CONFERENCIA: “LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN LA PEQUEÑA EMPRESA”**

**Expositor:** Eco. Guido Sánchez Yábar.

**Objetivo:** Desarrollar habilidades gerenciales. Proporcionando los fundamentos para el diseño de la organización empresarial y la toma de decisiones.

**Duración:** 6 horas

**Temario:**

- El Planeamiento estratégico:
- El porqué y el para qué del planeamiento estratégico.
- El nuevo escenario para las empresas.
- El Planeamiento Estratégico.
- El poder de la VISIÓN.

- Definición de la MISIÓN de la empresa.
- Elección y definiciones de los valores de la empresa.
- Ética y Negocios y Responsabilidad Social
- Formulación de Objetivos y Metas
- Análisis de las opciones estratégicas.

Material: Separata

### **3. CONFERENCIA: LAS FUNCIONES EMPRESARIALES. LO QUE UN EMPRESARIO DEBE HACER PARA TENER ÉXITO EN SUS NEGOCIOS.”**

Expositor: Eco. Guido Sánchez Yábar.

Objetivo: Conocer cuáles son las funciones más importantes dentro de la empresa. Comunicar al participante cuáles son sus responsabilidades dentro de la empresa.

Duración: 3 horas

Temario:

- Tres recomendaciones generales:
  - Estar bien informado.
  - El desarrollo gradual
  - Cuidado con los Costos Fijos.
- Fije sus objetivos
- Trabaje para el cumplimiento de sus objetivos.
- Genere ganancias:
  - Cuide su dinero
  - Cuide sus clientes
  - Cuide la calidad del producto y del servicio
  - Cuide a sus colaboradores.
- Las funciones del empresario.
  - Los recursos humanos
  - Las ventas
  - Las finanzas

Material: Separata

### **4. CONFERENCIA: “MEJORA TU NEGOCIO Y GANA MÁS”**

Expositor: Eco. Guido Sánchez Yábar.

Objetivo:

Alcanzar a los participantes información sobre las ventajas y desventajas de la formalización de sus actividades comerciales y productivas.

Así mismo los participantes conocerán las estrategias para enfrentar la competencia de los grandes almacenes y los beneficios de aplicar los conceptos y recomendaciones del Marketing.

Temario:

- Nuestras Responsabilidades como Empresarios: Con nuestros clientes, con nuestros trabajadores y pagando los impuestos correspondientes.
- Preparándome para crecer, exportar y conseguir financiamiento: la formalización de la empresa.
- ¿Es costoso ser formal?
- Para competir con los supermercados: la “cooperación fortalece” y cómo fijar objetivos para crecer.
- Para Ganar y Vender Más: conocer a mi cliente, mi producto y a la competencia.
- Si no me esfuerzo en vender no voy a vender.

Duración: 2 horas.

Metodología: Conferencia.

Apoyo: Sonido y presentación en Power Point.

Material: se entregará material original para su reproducción

## **5. CURSO: CRECE CON TU EMPRESA**

Es un programa de formación empresarial para adultos y persigue provocar cambios concretos al interior de las pequeñas empresas.

Este producto reconoce que el agente de cambio es el mismo empresario. El curso atiende las necesidades de personas que ya conocen sus problemas y lo que buscan son soluciones concretas a los mismos.

Así, el curso está organizado en diferentes módulos:

. Entorno económico y la empresa	. Costos
. Mercadeo	. Contabilidad
. Compras	. Contabilidad de gestión
. Producción y Servicios	

Cada módulo está organizado en unidades temáticas. La organización modular y temática permite flexibilidad según las necesidades formativas del grupo.

Material para el participante:

- . manual de aplicación y,
- . un texto de consulta.



Material de soporte auxiliar didáctico:  
 . Manual del facilitador.

Duración del curso: 40 horas

Equipos necesarios para la facilitación:  
 . Retroproyector  
 . VHS y Televisor.  
 . Multimedia (opcional)

## **6. CONTROLE SU EMPRESA**

Permite a los (as) participantes identificar los principales elementos de la gestión empresarial y conocer más sobre la situación y problemática de su empresa.

Está dirigido a empresarios que no son conscientes o cofunden los problemas, causas y efectos en la gestión de sus empresas.

Actualmente se han desarrollado cuatro versiones de **Controle Su Empresa:**

- . Restaurante.
- . Comercio.
- . Producción.
- . Artesanía.

Así, el curso está organizado en diferentes módulos:

. El empresario, el medio y su empresa	. Costos
. Los clientes y el Mercadeo	. Registros
. Compras	
. Proceso Productivo	

Cada módulo está organizado en unidades temáticas. La organización modular y temática permite flexibilidad según las necesidades formativas del grupo.

Material para el participante:  
 . manual de aplicación y,  
 . un texto de consulta.

Material de soporte auxiliar didáctico:  
 . Annual del facilitador.

Duración del curso: de 45 a 50 horas.

Equipos necesarios para la facilitación:  
 . Retroproyector  
 . VHS y Televisor.  
 . Multimedia (opcional)