



PRESENTACIÓN

CURSOS

AUTOADMINISTRADOS

Ciclo Académico 2013

Destinado a:

- ✓ Pequeños y micro-emprendedores
- ✓ Comercios
- ✓ Prestadores de servicios
- ✓ Pequeñas industrias y talleres



¿Qué es un Curso Autoadministrado?

Son programas destinados a analizar temas o técnicas puntuales de gestión.

Aseguran la transferencia del marco conceptual necesario para la gestión.

Se analizan temas puntuales, específicos que complementan los contenidos de otros programas.

- 📌 Programas destinados a analizar temas o técnicas *puntuales* de gestión.
- 📌 Aseguran el aprendizaje del marco conceptual necesario para la gestión.
- 📌 Complementan contenidos de otros programas.

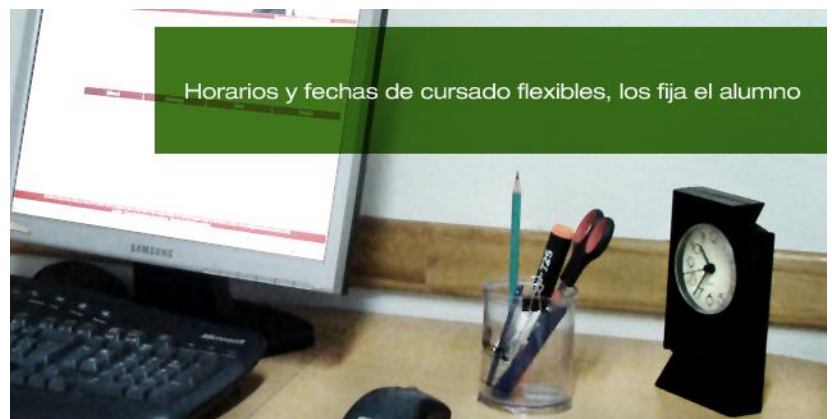
Los alumnos de Diplomas, Seniors o Posgrados pueden cursar dos de estos Cursos Autoadministrados sin cargo.

Metodología

Auto-Administrado

Ventajas para el alumno

- ✓ Total flexibilidad de horarios
- ✓ El alumno decide cuándo comenzar y qué dedicación aplicar
- ✓ No requiere asistencia a clases tradicionales.
- ✓ Simplicidad, facilidad, flexibilidad en el uso de los recursos didácticos



Formas de Cursado

- 📌 **Auto-administrado** (a distancia) a través del Sistema de Alumnos en Internet









Qué asegura un Curso Autoadministrado:

- Formación práctica y orientada a la aplicación del conocimiento.
- Análisis de temas puntuales y específicos que complementan los contenidos de otros programas.
- Resolución de temas de áreas funcionales de su organización.
- Flexibilidad de cursado.
- Máxima efectividad en el aprendizaje, invirtiendo mínimo tiempo.





Oferta de Autoadministrados:

Programa Intensivo: Ejecutivo Comercial

-  **La venta profesional**
-  **El proceso de venta**
-  **La entrevista**
-  **Cierre y seguimiento**







Programa Intensivo: Ejecutivo en Técnicas de Negociación

-  **La negociación: Proceso y modelos**
-  **El negociador: Análisis y estrategias**
-  **El proceso de negociación en la práctica**
-  **Herramientas: Técnicas y modelos prácticos**







Programa Intensivo: Ejecutivo en Planificación Comercial

-  **Planificación y control**
-  **Claves para la planificación**
-  **Procesos de planificación estratégica**
-  **Claves para el control**



Programa Intensivo: Ejecutivo en Gestión Financiera

-  **El costo del capital**
-  **Evaluación de proyectos de inversión para no especialistas**
-  **Decisiones financieras**
-  **Gestión en la PyMe**



Programa Intensivo:
Ejecutivo en Gestión de Costos

- **Identificación de los costos**
- **Costos y creación de riquezas**
- **Decisiones posibles a través del análisis de costos**
- **Sistemas de análisis de Costos**



Programa Intensivo:
Ejecutivo en Gestión y Evaluación del Desempeño

- **Evaluación de desempeño**
- **Un sistema de evaluación de desempeño**
- **Métodos de evaluación de desempeño**
- **Puesta en marcha de un sistema de evaluación de desempeño**



Programa Intensivo:
Gestión de Cobranzas

- **Ventas y cobranzas**
- **El proceso de cobranzas**
- **Técnicas aplicadas**
- **Riesgos crediticios**



Programa Intensivo:
Técnicas de PNL aplicadas a la venta

- **La lingüística**
- **Las conversaciones**
- **La venta con PNL**
- **Técnicas aplicadas**







Ciclo Pequeñas Unidades Comerciales

Emprendedorismo
Microempresa
Cómo convertir una
buena idea en
NEGOCIO

Programa:




Cómo crear una Microempresa

-  Claves para convertirse en emprendedor
-  Cómo **crear** una microempresa
-  Cómo asegurar que "**sea negocio**" (hacerla sustentable)
-  Cómo **gestionar** una microempresa

Curso de
Ventas
Cómo crear
Riqueza

Programa:




Técnicas de Venta

-  El Secreto de las Ventas
-  Conviértase en un Ejecutivo Comercial
-  Domine el Proceso de Ventas

Análisis y toma de
Decisiones
Gestión de
Costos

Programa:




Costos: Análisis y Toma de Decisiones

-  Identificación y clasificación de los costos
-  Cuánto cuesta mi producto
-  Secretos para la creación de riqueza

Administración
Financiera
Gestión del
Dinero

Programa:




Gestión del Dinero

-  Deudas: ¿Cómo saber si convienen?, ¿cuánto cuestan?
-  Cómo ordenar las finanzas del proyecto
-  El secreto del éxito financiero

Técnicas de
**Atención
Telefónica**

Programa:




Claves de Atención Telefónica

-  La Comunicación Telefónica: reglas a aplicar en todos los casos.
-  Claves para ser profesional y efectivo
-  Cómo hacer, recibir y transferir llamadas

Técnicas de
**Administración del
Tiempo**

Programa:




Administración del Tiempo

-  Cómo lograr la mejor y más eficaz administración del tiempo
-  Cómo identificar y neutralizar los "ladrones" del tiempo
-  Domine la guía práctica de los 10 secretos de la administración del tiempo

Programas de Formación para Pequeñas Unidades Comerciales

¿Qué es un Programa de Formación para Pequeñas Unidades Comerciales?



-  Un curso corto, flexible. Aborda solo temas específicos.
-  Dirigido específicamente a micro y pequeños emprendedores.
-  Se cursa con la metodología auto-administrado.



Específicos



- ¿Es usted un **emprendedor**?
- ¿Es **propietario** de un comercio?
- ¿Tiene una **pequeña industria o taller**?
- ¿Brinda **servicios**?

Los programas para
**Pequeñas Unidades
Comerciales** son la
mejor opción para
pequeños
emprendedores