



Fundación
ProEmpleo



Soriana
Fundación

CONTENIDO

METODOLÓGICO

NOMBRE DEL PROGRAMA



APRENDE A MEJORAR TU NEGOCIO

Requisitos:

De educación básica en adelante. Que sepan leer, escribir y realizar operaciones básicas.

¡Descubre todo lo que aprenderás!

MÓDULO 1

CONOCIÉNDOME

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 2

MERCADOTECNIA

Desarrolla y valida una idea de negocio identificando las necesidades del mercado.

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's de la mercadotecnia (producto y precio).

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

Unidad 9: Introducción a la mercadotecnia digital



MÓDULO 3

ADMINISTRACIÓN

Organiza un negocio definiendo su misión, visión y valores, conociendo la importancia de un plan estratégico y de la identidad corporativa.

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 4

FINANZAS MARCO LEGAL Y FISCAL SIN MIEDO

Entiendo mis números y obligaciones para tomar decisiones seguras.

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 del negocio.

Unidad 10: Trámites para iniciar o regularizar una empresa.



MÓDULO 5

VENDER CON CONFIANZA

Identifica las estrategias de venta que deberás implementar 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 6

NEGOCIOS CON IMPACTO POSITIVO

Mi negocio, mi comunidad, mi futuro.

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 a la Responsabilidad Social Empresarial.





Fundación
ProEmpleo



¿Estás

list@?



Soriana
Fundación