



## Workshop – Seminario Dinámico orientado a la Práctica

# EMPRENDEDORES

## Claves para Definir y Poner en Marcha Su Negocio

### DESTINATARIOS

Emprendedores Actuales o en vía de serlo y Personas interesadas en sumar habilidades para Organizar, Dirigir y Controlar con sentido estratégico comercial un Negocio , Comercio y/o Emprendimiento de todo tipo o tamaño.



### BENEFICIOS

Quienes Participen tendrán la posibilidad de Sumar Herramientas y Desarrollar Habilidades para Gestionar Racionalmente y Actuar con Sentido Estratégico sobre su Emprendimiento de acuerdo a las pautas que imponen los actuales y futuros escenarios de competencia.

### PRINCIPALES CONTENIDOS

- Marco teórico: ¿Qué es emprender?
- Perfil emprendedor, Herramientas de Auto evaluación.
- Conductas y/o Habilidades Eficientes de Acción Gerencial
- Gerenciamiento Estratégico de Emprendimientos - Claves y Herramientas
- Gestión de Marketing y Ventas con bajos recursos orientadas a resultados.
- Búsqueda de Oportunidades en el mercado, Estrategia y técnica en la búsqueda de una oportunidad de negocios. Desarrollo de una red de contactos.
- Estrategias de Segmentación como fuente de Oportunidades para su Emprendimiento.
- Fundamentos Básicos de Análisis de Mercado para Emprendedores
- Observación y Calificación Inteligente de Competidores y Clientes.
- Caracterización de los clientes para la satisfacción de sus necesidades.
- Principios y Herramientas Sencillas de Negociación Inteligente
- Trabajo en Equipo como Clave de Crecimiento de un Nuevo Negocio
- Claves de Conducción : Liderazgo. Comunicación. Redes de apoyo
- El Plan de Negocio: su Importancia, Claves y Desarrollo para un Nuevo Emprendimiento
- Como Implementar, Gestionar y Controlar eficientemente el Plan de Negocio
- El Control Estratégico y Operacional como soporte para la toma de decisiones.
- Síntesis y Conclusiones
- Workshops - Intensivos Trabajos Orientados a la Práctica .
- Workshops Video Educativos con análisis y trabajos aplicados
- Conclusiones Parciales por temas Individuales, Grupales y Plenarias.
- Conclusiones Finales orientadas a la Aplicación en forma inmediata a su Proyecto.



## FORMATO

Esta Actividad está pensada en principio con un criterio de avance escalár, en donde los Participantes gradualmente en el tiempo puedan internalizar los Conceptos del Seminario en la medida que aproximan y prueban los mismos ante su realidad cotidiana.

En tal sentido una fórmula posible para distribuir los Contenidos sería la siguiente

### MODULO 1

Media Jornada

**Temática Principal:** Trabajar los Aspectos Principales sobre logro de habilidades y herramientas para un Eficiente Desarrollo Emprendedor

### MODULO 2

Media Jornada

**Temática Principal:** Gestión de Negocio y Desarrollo de Habilidades Gerenciales

### MODULO 3

Media Jornada

**Temática Principal:** Comercialización y Marketing orientada a Nuevos Emprendimientos

### MODULO 4

Media Jornada

**Temática Principal:** Planificación, Control del Negocio y Claves para la Puesta en Marcha

La frecuencia ideal de dictado entre cada módulo sería de 15 días, no obstante este es un tema susceptible de ajuste en función al criterio fijado por la Institución.

## RECURSOS

- Sala con disposición de Mesas de Trabajo
- Entrega de Material del Curso en papel a los Alumnos
- Cañón, Notebook, Parlantes
- Pizarra – Marcadores
- Rotafolio ( Atril con papel para Escribir)



**Coordinación Académica y Dictado :** Prof. Dr. José Abella  
Dr. en Ciencias de Administración – Certified in Strategic Management  
Northern University Chicago USA – Licenciado en Administración de Empresas  
Licenciado en Comercialización – Profesor de Grado / Postgrados y Expositor  
Invitado de Importantes Universidades y Centros Nacionales y del Exterior  
Consultor Internacional Naciones Unidas (PNUD) – Instructor de Programas de  
Capacitación para EMPRENDEDORES Gobierno Ciudad de Bs. As.