Descriptor oferta formativa

CapHome Formación y Crecimiento | Una Empresa WORLD TRADE CENTER SANTIAGO

Herramientas prácticas para emprendedores

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
A distancia manual

Horas disponibles:
150 Hrs.

Código Sence:
1238060901

Dirigido a:
Líder de nuevos negocios
Administradores
Encargados de marketing

Objetivos Generales:
Aplicar herramientas de emprendimiento considerando modelos de negocios.

www.caphome.cl

Descripción

Este curso integral de "Herramientas Prácticas para Emprendedores" está diseñado para proporcionar a los participantes un entendimiento de los fundamentos del emprendimiento, marketing, ventas, y el desarrollo de ideas de negocio. A través de cuatro módulos cuidadosamente estructurados, los estudiantes adquirirán conocimientos esenciales y habilidades prácticas para iniciar, gestionar y hacer crecer sus negocios en el dinámico entorno empresarial actual.
Al finalizar el curso, los estudiantes estarán equipados con las herramientas y la confianza necesarias para transformar sus ideas en negocios viables y exitosos.

Contenidos

Módulo 1

- Introducción al emprendimiento.
- Planificación y estrategia de negocios.
- Aspectos legales y estructura organizacional.
- Gestión y liderazgo empresarial.

Objetivos módulo 1

Identificar los principios básicos del emprendimiento de acuerdo a la estrategia de negocios y la gestión efectiva.

Módulo 2

- Fundamentos del marketing y ventas
- Marketing y finanzas para emprendedores
- Estrategias de marketing digital
- Técnicas de ventas y negociación
- Análisis de datos y toma de decisiones en marketing
- Diseño y ejecución de planes comerciales

Objetivos módulo 2

Reconocer las técnicas avanzadas de marketing y ventas considerando la competitividad y el rendimiento empresarial.

Módulo 3

- Estrategias en redes sociales
- Estrategias de e-mail marketing
- Marketing de influencers y colaboraciones
- Planificación y desarrollo de una estrategia de marketing digital
- Implementación de campañas en redes sociales

Objetivos módulo 3

Aplicar estrategias de maximización de presencia online y el engagement en el marketing digital y redes sociales.

Descriptor oferta formativa

Herramientas prácticas para emprendedores

Módulo 4

Aplicar modelos de negocio considerando estrategias de lanzamiento.

Objetivos módulo 4

- Identificación de oportunidades de negocio
- Modelos de negocio y planificación estratégica
- Desarrollo de planes de negocio
- Estrategias para el lanzamiento de productos/servicios
- Técnicas de gestión y liderazgo en el crecimiento empresarial
- Innovación y escalabilidad en el negocio
- Evaluación del rendimiento y ajustes estratégicos