

Herramientas prácticas para emprendedores

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

A distancia manual

Horas disponibles:

150 Hrs.

Código Sence:

1238060901

Objetivos Generales:

Aplicar herramientas de emprendimiento considerando modelos de negocios.

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.

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