

MANUAL DE NEGOCIOS

AYUDAR A LOS POBRES



P·E·A·C·E

MANUAL DE NEGOCIOS

AYUDAR A LOS POBRES



Manual de Negocios - PEACE

Copyright © 2019 by Saddleback Church, The PEACE Plan/Care for the Sick,
1 Saddleback Parkway, Lake Forest, CA 92630 saddleback.com/peacey

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the author.



Published by Saddleback Church

1 Saddleback Pkwy.

Lake Forest, CA 92630 USA

saddleback.com

Scripture quotations noted NIV are taken from the Holy Bible, New International Version®, NIV®. Copyright © 1973, 1978, 1984, 2011 by Biblica, Inc.™ Used by permission of Zondervan. All rights reserved worldwide. www.zondervan.com The “NIV” and “New International Version” are trademarks registered in the United States Patent and Trademark Office by Biblica, Inc.™

Scripture quotations noted ESV are taken from the Holy Bible, English Standard Version.® Copyright © 2001 by Crossway, a publishing ministry of Good News Publishers. All rights reserved.

Scripture quotations noted NASB are taken from the New American Standard Bible.® Copyright © 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1972, 1973, 1975, 1977, 1995 by The Lockman Foundation. Used by permission. www.Lockman.org.

Table of Contents

[1] PLAN PARA UN MEJOR NEGOCIO.....6

Sesión 1: Examine lo que hace un buen negocio	8
Sesión 2: Hable con los clientes para probar ideas	16
Sesión 3: Planea tu producción	23
Sesión 4: Planea los costos de su negocio	29
Sesión 5: Encuentra ayuda para tu negocio.....	35
Sesión 6: Prepárese para eventos inesperados	41

Conversaciones de aprendizaje - Imágenes48

[2] ADMINISTRE EL DINERO DE SU NEGOCIO64

Sesión 1: Vivienda separada y dinero de los negocios	65
Sesión 2: Calcule su lucro	71
Sesión 3: Invierta en su negocio.....	78
Sesión 4: Uso de nebeficios para empresas, necesidades de la vivienda y ahorros	86
Sesión 5: Utilice el présamo comercial para su negocio.....	92
Sesión 6: Previna el dinero de negocios	99

Sesión 7: Gestione las ventas de crédito 105

Tarjetas de juego: situaciones de gestión de ventas a crédito 111

Conversaciones de aprendizaje - Imágenes113

[3] AUMENTE SUS VENTAS122

Sesión 1: Comprenda y responda a sus clientes 123

Sesión 2: Agregue valor a sus productos o servicios 130

Sesión 3: Aproveche las oportunidades para vender 137

Sesión 4: Venda donde los clientes compran más 143

Sesión 5: Establezca el precio correcto 149

Sesión 6: Promociona tu negocio 156

Sesión 7: Plan para aumentar las ventas 161

Conversaciones de aprendizaje - Imágenes168

APÉNDICE: EL PLAN DE NEGOCIOS.....185

PLAN PARA UN MEJOR NEGOCIO



P·E·A·C·E

6 pasos de planificación de negocios



1. Examine su idea de negocio



2. Hable con los clientes



3. Planea tu producción



4. Planea los costos



5. Encuentra ayuda



6. Prepárese para o inesperado



SESIÓN 1: EXAMINE LO QUE HACE UN BUEN NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Relacionado la importancia de la planificación comercial con la administración bíblica.
2. Anotado su satisfacción con sus ingresos
3. Identificado las prácticas de buenos empresarios para aplicar a sus negocios

PREPARACIÓN

- Tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- Tarjetas de los 6 Pasos de Planificación de Negocios: una para cada participante (opcional)
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. INTRODUZCA EL TEMA “PLAN PARA UN MEJOR NEGOCIO” - 3 MINUTOS

Publique la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios (opcional: y distribuya 1 tarjeta de recordatorio a cada participante). Dé la bienvenida a los participantes a la sesión y presente el tema.

En las próximas 6 reuniones, discutiremos cómo puedes planificar un mejor negocio. Hay 6 pasos para empezar un nuevo negocio o hacer que un negocio existente tenga más éxito. Por favor, repita después de mí cuando señalo y digo cada paso (Opcional: y mire sus tarjetas).

Hoy vamos a discutir el Paso #1: Examina lo que hace un buen negocio. Todos queremos ser exitosos en nuestros negocios.

◊ ¿Qué hace un negocio exitoso?

Permita que varios participantes compartan. Entonces diga:

Todos debemos obtener lucros de nuestros negocios para poder comprar alimentos, vestimenta y pagar las cuotas escolares de nuestros hijos. El verdadero éxito, sin embargo, viene honrando a Dios en nuestros negocios. Cuando planificamos bien nuestro negocio, honramos a Dios siendo buenos administradores del trabajo y los recursos que Él ha creado para nosotros. Para entender mejor esto, exploremos una historia de la Biblia de una mujer de negocios exitosa.

2. CONSIDERE EL EJEMPLO DE UNA MUJER DE NEGOCIOS EXITOSA – 10 MINUTOS

Abra las Escrituras y lea Proverbios 31:10-31.

Acróstico a la mujer ejemplar (Proverbios 31:10-31)

Mujer ejemplar, ¿dónde se hallará? ¡Es más valiosa que las piedras preciosas! Su esposo confía plenamente en ella y no necesita de ganancias mal habidas. Ella le es fuente de bien, no de mal, todos los días de su vida. Anda en busca de lana y de lino, y gustosa trabaja con sus manos

Es como los barcos mercantes, que traen de muy lejos su alimento. Se levanta de madrugada, da de comer a su familia y asigna tareas a sus criadas. Calcula el valor de un campo y lo compra; con sus ganancias planta un viñedo. Decidida se ciñe la cintura y se apresta para el trabajo. Se complace en la prosperidad de sus negocios, y no se apaga su lámpara en la noche. Con una mano sostiene el huso y con la otra tuerce el hilo. Tiende la mano al pobre, y con ella sostiene al necesitado. Si nieva, no tiene que preocuparse de su familia, pues todos están bien abrigados. Las colchas las cose ella misma, y se viste de púrpura y lino fino. Su esposo es respetado en la comunidad; ocupa un puesto entre las autoridades del lugar. Confecciona ropa de lino y la vende; provee cinturones a los comerciantes.

Se reviste de fuerza y dignidad, y afronta segura el porvenir. Cuando habla, lo hace con sabiduría; cuando instruye, lo hace con amor. Está atenta a la marcha de su hogar, y el pan que come no es fruto del ocio. Sus hijos se levantan y la felicitan; también su esposo la alaba: «Muchas mujeres han realizado proezas, pero tú las superas a todas» Engañoso es el encanto y pasajera la belleza; la mujer que teme al SEÑOR es digna de alabanza ¡Sean reconocidos sus logros, y públicamente alabadas sus obras!

◊ ¿Cómo esta mujer honra a Dios en su vida y negocio?

Permita que varias personas compartan. Entonces diga:

Todos deseamos ser exitosos como esta mujer. El punto de partida para un buen negocio es cuidar lo mejor posible de que Dios nos ha dado. Hoy vamos a discutir el Paso #1: Examina lo que hace un buen negocio. Continuemos con la historia de otra mujer llamada Gracia. Mientras cuento la historia, consideren:

◊ ¿Qué pasa con los negocios de Gracia?

◊ ¿Qué consejo le darías a Gracia?

La historia de Gracia

Grace es miembro de un grupo de ahorro. Ella saca pequeños préstamos para comprar y vender verduras. Ella tiene un espacio en el mercado donde arregla sus verduras para vender. Su espacio está lleno de tallos vegetales y el suelo está lleno de papel. Ella espera a los

compradores. La gente a veces viene a mirar las verduras, pero muy pocas personas compran. Hay muchas otras personas en el mercado que venden el mismo tipo de verduras que Gracia vende. Cada semana, Gracia lucha para pagar su préstamo.

◊ ¿Qué consejo le puede dar a Gracia para aprender cómo mejorar su negocio?

Haga 2-3 respuestas rápidas. Diga lo siguiente solo si no se mencionan:

- Pide a dios sabiduría
- Aprende más sobre otros vendedores
- Hable con los clientes

Continúe con la historia.

Recientemente, Gracia vio a otra empresaria vendiendo mandazi. Ella estaba muy bien. Gracia decidió dejar de vender verduras y comenzar a vender mandazi. Ella piensa que a todos les gusta el mandazi, pero ella no pregunta. Ella nunca ha hecho mandazi antes. Un vecino le dice los ingredientes pero no sabe las cantidades exactas. Gracia compra harina de mandazi y otros ingredientes en una pequeña tienda local y paga un alto precio. Gracia se levanta el día del mercado para empacar su mandazi. Sin embargo, ella no agregó suficiente azúcar ni empacó correctamente el mandazi, por lo que tiene una vida útil más corta.

Ella llega muy tarde al mercado. Solo 2 personas compran el mandazi de Gracia. Ellos se niegan a pagar el precio que ella pide. Ella lleva el mandazi restante a su familia. Su familia se queja de que el mandazi sabe mal y no se los comen. El nuevo negocio de Gracia es un desastre.

Discute estas 3 preguntas en tu pequeño grupo:

- ◊ ¿Por qué Gracia cambia su negocio?
- ◊ ¿Qué errores hace Gracia con su nuevo negocio?
- ◊ ¿Qué consejo le darías a Gracia?

Tienes 5 minutos.

Después de 5 minutos, pregunte a un voluntario de cada grupo para informar qué se describen. Comparte los puntos en el cuadro siguiente si no se mencionan. Después de cada punto, haga la pregunta: ¿Por qué?

Puntos de discusión para la historia de Gracia

◊ ¿Por qué Gracia cambia su negocio?

- Sus productos no se están vendiendo bien.
- Ella tiene dificultades para pagar su préstamo.

◊ ¿Qué errores hace Gracia con su nuevo negocio?

- Ella no piensa en su nueva idea de negocio.
- Ella compra los ingredientes a precios altos.
- Ella carece de experiencia y escucha malos consejos.
- No hace bien el mandazi.

◊ ¿Qué consejo le darías a Gracia??

- Descubra qué los clientes quieren comprar (entienda su mercado).
- Estudia dónde comprar los ingredientes.
- Practica hacer el mandazi.
- Calcule cuánto cuesta obtener un lucro.
- No se limite a imitar a otras empresas.
- Mantenga limpia su área de venta como una forma de honrar la creación de Dios y sus clientes.

Agradezca a los participantes por sus respuestas. Resuma diciendo:

La lección más importante que aprender de la historia de Gracia es hacer un plan antes de empezar o cambiar su negocio.

3. IDENTIFIQUE CÓMO LA PLANIFICACIÓN DE UN NEGOCIO PUEDE GLORIFICAR A DIOS - 3 MINUTOS

Imagina que quieres ayudar a Gracia.

◊ ¿Qué le puedes decir a Gracia para alentarla a planificar por adelantado su negocio?

Escucha sus respuestas. Afirme ideas útiles que se mencionan. Entonces diga:

La Biblia nos dirige a planear para nuestros negocios.

Abra las Escrituras y lea Proverbios 21:5:

“Los planes bien pensados: ¡pura ganancia!; Los planes apresurados: ¡puro fracaso!” (21:5)

Recuerde que Dios nos ha hecho gerentes de toda su creación, incluidas nuestras empresas. Los buenos gerentes planean cuidadosamente su negocio para mejorarlo. Cuando hacemos nuestro mejor esfuerzo para planear nuestros negocios, traemos honor a Dios.

4. INCENTIVA A LOS PARTICIPANTES A CALIFICAR SU SATISFACCIÓN CON EL INGRESO DE LA FAMILIA – 5 MINUTOS

Haga que los participantes se emparejen y digan:

Discute las siguientes preguntas con tu pareja durante 2 minutos:

- ◊ ¿Qué tan bien están sus ingresos satisfaciendo las necesidades de su familia?
- ◊ ¿Qué tan satisfecho está usted de que está ganando lo suficiente?

Recuerda: Es importante ser honesto con ustedes mismos. Solo entonces podrá identificar y solucionar cualquier problema en sus negocios.

Después de 2 minutos, diga:

Levante los dedos de su mano para mostrar cuán satisfecho está con los ingresos de su familia. Un dedo significa que no estás contento con él. Dos, tres y cuatro dedos indican cada vez más satisfacción. Los cinco dedos significan que estás muy contento con tus ganancias. Muéstrame tus puntuaciones.

Identifique a 2 o 3 participantes que dieron una puntuación de uno o dos dedos y pregunte:

- ◊ ¿Por qué calificas tu satisfacción de ingresos como 1 (o 2)?

Agradézcales por compartir.

Felicitaciones por ser honesto acerca de su satisfacción con los ingresos de su familia. Solo cuando le pedimos a Dios sabiduría para identificar problemas, podemos comenzar a buscar soluciones. Una forma de ganar más ingresos es comenzar y administrar un buen negocio. Esto es lo que estudiará en las próximas reuniones: cómo planificar un buen negocio que honre a Dios y genere más ingresos para su familia.

5. IDENTIFICAR Y DISCUTIR LAS PRÁCTICAS DE UN BUEN EMPRESARIO - 5 MINUTOS

Pensemos de nuevo a Gracia. No solo necesita aprender cómo hacer un buen mandazi, sino que también necesita aprender cómo administrar el negocio que Dios le ha dado.

Cuando vas al mercado y ves a una persona de negocios exitosa,

◊ ¿Qué está haciendo ella que te hace pensar que tiene éxito?

Exprese sus ideas que describan lo que hace un buen empresario.

Agregue cualquiera de los siguientes puntos que no se mencionan como posibles respuestas:

Un buen empresario:

- tiene una buena idea de negocio
- encuentra formas de vender durante todo el año
- agrada y respeta a los clientes
- maneja bien el dinero de los negocios
- busca nuevas y mejores formas de hacer negocios
- anticipa y resuelve problemas
- ofrece un buen producto
- mantiene el área alrededor de la tienda limpia y organizada
- pide a Dios por sabiduría

Entonces pregunta:

¿Qué acciones puede tomar para mejorar sus prácticas comerciales o el ingreso familiar? ¡Se específico!

Incentive a varios participantes a responder rápidamente.

Agradézcales por compartir. Incentive a los voluntarios y a todos los participantes a probar sus ideas.

6. RESUMA Y CIERRE LA SESIÓN - 5 MINUTOS

Hoy nosotros:

- Discutimos la importancia de examinar su negocio;
- Consideramos la necesidad de manejar bien la obra que Dios ha creado para nosotros;
- Enumeramos las prácticas de un buen empresario; e
- Identificamos la acción específica para mejorar su negocio o ingreso.

Señale la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios (opcional: y distribuya las tarjetas de recordatorio) y diga:

Digamos juntos los 6 Pasos de la Planificación de Negocios al señalar cada ítem.

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #1 y diga:

¡Felicitaciones! Acabas de completar el Paso #1: Examina lo que hace un buen negocio.

Repitamos juntos un compromiso para la sesión de hoy:

Me comprometo a honrar a Dios usando al menos una buena práctica comercial o idea para mejorar mi negocio y mis ingresos.

En la próxima reunión vamos a discutir el Paso #2: Hable con los clientes para probar ideas

Gracias por su participación hoy.

Considere solicitar 3 o 4 minutos de silencio en oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Señor Dios de todos,
Nos has hecho gerentes de todo lo que Has creado.
Permítanos usar sabiamente lo que el Señor nos
ha dado para planear bien nuestros negocios, para
honrarLo, proveer para nuestras familias y disfrutar
de Su generosidad en nuestra comunidad. Por la
gracia de Jesús, Amén.



SESIÓN 2: HABLE CON LOS CLIENTES PARA PROBAR IDEAS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Analizada la importancia de y cómo interrogar a los clientes para probar ideas de negocios.
2. Reconocido el valor de tratar a los clientes con respeto y dignidad.

PREPARACIÓN

- tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LAS ACCIONES PARA MEJORAR SUS PRÁCTICAS DE NEGOCIOS O INGRESOS FAMILIARES – 5 MINUTOS

Bienvenidos los participantes. Publique la tabla de los 6 pasos de Planificación de Negocios y diga:

Hoy vamos a hablar sobre el desarrollo y la prueba de ideas de negocios al hablar con los clientes. Antes de comenzar, permítanos decir los 6 Pasos de Planificación de Negocios juntos cuando señalo cada imagen (Opcional: y mire sus tarjetas).

Señale una imagen a la vez en la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga el nombre del paso. Invita al grupo a repetir cada uno después de ti. Entonces diga:

En la sesión anterior, enumeramos buenas prácticas empresariales para mejorar su negocio e ingresos

- ◊ ¿Qué acciones específicas tomó para mejorar sus prácticas de negocios o el ingreso familiar?

Como varios participantes comparten, invite a otros a comentar brevemente sus informes. Gracias a todos. Entonces diga:

Incentivo a todos a honrar a Dios tomando al menos una acción para mejorar sus prácticas de negocios.

Apunte al Paso #2 y diga:

La buena planificación de negocios debe empezar hablando con los clientes para probar ideas. Ese es nuestro tema de hoy.

2. CUENTA UNA HISTORIA Y DISCUTA CÓMO PROBAR IDEAS DE NEGOCIO – 8 MINUTOS

Permítanos hablar sobre cómo puede probar si su idea de negocio es buena o no.

- ◊ ¿Toda idea de negocio es buena? ¿Por qué o por qué no? [No, porque ...]

Dejemos que 1 o 2 participantes respondan. Luego resuma diciendo:

Recuerda la historia de Grace. Una buena planificación de negocios es clave para tener un negocio exitoso y rentable que honre a Dios.

Voy a contar una historia sobre la importancia de tener una buena idea de negocio.

Esta es una historia sobre Maria que vende té y sambusa. Imagina que ella te pide que la ayudes a mejorar su negocio.

La historia de María

María vende té caliente y sambusa. Los clientes se quejan si la sambusa no se hace correctamente. Pero a veces a María le resulta difícil encontrar ingredientes asequibles de buena calidad para sambusa.

María tiene 2 ideas para cambiar su negocio. Una es dejar de vender la sambusa y vender té. La otra es encontrar una buena fuente de leche fresca. Entonces ella puede vender tanto té caliente como leche fresca. Si la leche fresca se vende bien, María solo puede vender leche fresca. Sin embargo, la leche fresca de las cercanías es cara.

◊ ¿Cómo María puede decidir qué idea de negocio es buena? ¿Qué puede hacer ella para probar sus ideas?

Fomente la discusión. Tenga en cuenta que la discusión NO es sobre qué negocio elegir, sino cómo probar sus ideas.

Cierre la discusión diciendo:

Hay 3 preguntas que puede hacer usted y los clientes a medida que desarrolla y prueba una idea para un producto o servicio:

1. *¿La gente quiere el producto o servicio?*
2. *¿Están dispuestos a comprarlo?*
3. *¿Cuánto pagarán por ello?*

Podemos ver que María necesitaba probar su idea antes de cambiar su negocio.

3. HAGA UNA HISTORIA PARA DEMOSTRAR RESPETANDO Y HABLANDO CON LOS CLIENTES PARA PROBAR UNA IDEA DE NEGOCIO - 12 MINUTOS

Algunos empresarios no hacen un plan para vender sus productos o servicios. Simplemente los ofrecen y esperan que los clientes compren. Déjame contarte sobre el plan de ventas de una mujer llamada Chantal.

Plan de ventas de Chantal

Chantal vende pez. Ella quiere vender más y aumentar sus ingresos. Visita a los pescadores locales y les dice que está dispuesta a comprarles más pescado cada día. Respetuosamente pregunta si hay diferentes cantidades de peces disponibles, cuánto puede comprarlos y cuánto cuestan. Luego,

Chantal establece relaciones con los dueños de restaurantes locales, y ella va de puerta en puerta en su comunidad y en una comunidad cercana para que la gente sepa que tendrá más pez fresco para vender todos los días.

Ella conoce quién quiere comprar pez fresco, con qué frecuencia lo quieren y cuánto quieren pagar. Ella toma órdenes de peces. Luego estima cuántos peces cree que puede vender cada semana.

Con esta información, Chantal calcula la cantidad de ingresos que puede ganar cada semana. Finalmente, estima el monto del préstamo que necesita para expandir su negocio.

Haga las siguientes preguntas al grupo, una a la vez. Permita tiempo suficiente para la discusión. Agregue la información debajo de cada pregunta solo si no se menciona.

◊ ¿Cómo Chantal encuentra a los clientes?

- [Ella construye relaciones con personas tanto dentro como fuera de su comunidad.]
- También construye relaciones con los dueños de restaurantes sobre la venta de sus productos.
- Ella entiende y trata a los demás con respeto.]

◊ ¿Cómo Chantal determina la cantidad de pez que puede vender?

- [Ella le pregunta a los clientes nuevos y existentes cuánto pez quieren comprar.]
- Ella le pregunta a los clientes cuánto quieren pagar.
- Ella se asegura de poder comprar suficiente pez a un buen precio para obtener un buen ingreso.]

◊ ¿Por qué crees que Chantal determina cuánto pez puede vender en una semana?

- [Ella quiere saber la cantidad de préstamo que necesita.]
- Quiere estimar si su negocio puede generar ingresos suficientes para su familia y también pagar un préstamo.]

Agradezca a los participantes por sus respuestas. Resuma diciendo:

En esta historia, escuchas la importancia de hablar con los clientes y descubrir qué quieren.

Ahora, dirígete a un amigo y pregunta:

◊ ¿Por qué Chantal trata a sus clientes con respeto?

Después de 2 minutos, permita que varios participantes respondan. Afirme e incentive sus respuestas. Entonces diga:

Al comienzo de la Biblia en Génesis, dice:

*“Y Dios creó al ser humano a su imagen; Lo creó a imagen de Dios;
Hombre y mujer los creó” (1:27)*

Debido a que cada mujer, hombre y niño está hecho a imagen de Dios, cada persona es de gran valor y valía para Dios. Al darse cuenta de esto, Chantal respeta y entiende a sus clientes, observando sus necesidades cuidadosamente. De esta manera, ella puede planear un mejor negocio y honrar a Dios.

Escuchemos el resto de la historia de Chantal:

Plan de ventas de Chantal, continuación

Cuando Chantal conoció a sus clientes, conoció al dueño de un restaurante, Daniel, que pertenecía a una tribu que no le gusta a la tribu de Chantal. Chantal se enteró de que Daniel no sabía la diferencia entre un pez bueno y uno malo. Daniel no sabía que el pez malo podía enfermar a sus clientes y hacer que su negocio fracasara. Chantal podría obtener pez malo gratis del pescador y venderlo a Daniel al mismo precio que el pez bueno. Al hacer esto, Chantal podría obtener un alto lucro para vestir a sus hijos y pagar las cuotas escolares.

◊ ¿Qué debe hacer Chantal? ¿Por qué?

Pida a los participantes que discutan la pregunta en grupos de 3-4. Luego, invite a 2 a 3 participantes a responder. Entonces diga:

Jesús da instrucciones valiosas sobre cómo tratar a amigos, vecinos e incluso a enemigos.

Abra la Escritura a Mateo 5:44 y 22:26-39.

“Maestro, ¿cuál es el mandamiento más importante de la ley?” Jesús les contestó: “Ama al Señor tu Dios con todo tu corazón, con todo tu ser y con toda tu mente. Este es el primero y el más importante de los mandamientos. El segundo se parece a este: Ama a tu prójimo como a ti mismo”

“Pero yo les digo: Amen a sus enemigos y oren por quienes los persiguen.”

Recuerda, cada mujer, hombre y niño es valioso ante los ojos de Dios. Él nos da el poder de amar a nuestros clientes, y nos ayuda a considerar incluso a nuestros enemigos con respeto y dignidad

Ahora que hemos discutido el dilema comercial de Chantal sobre la venta de pez malo, considere la costumbre de vender una bolsa de tomates por 20 FRW, pero incluyendo al menos un tomate suave en la bolsa.

- ◊ ¿Esta práctica honra a Dios y al cliente? ¿Por qué o por qué no?
- ◊ ¿Cómo el vendedor podría cambiar esta costumbre para honrar a Dios y sus clientes? [Hacer una salsa para vender con los tomates suaves; vender tomates suaves a un precio más bajo; usa tomates suaves para cocinar.]

Invite a varios participantes a compartir ideas. Entonces diga:

Forme un grupo de tres y pregunte:

- ◊ ¿Qué situaciones ha experimentado que involucran la elección de servir o engañar a los clientes?

Después de varios minutos, invite 3 a 4 ejemplos. Entonces diga:

Debemos servir a nuestros clientes, no solo para obtener mejores lucros, sino también para mostrarles el amor de Dios.

En el pasado, si hemos optado por no servir bien a nuestros clientes o engañarlos, podemos pedirle perdón a Dios. A través de la muerte de Jesús en la cruz, Dios perdona nuestros pecados con gracia.

Abre la Escritura a 1 Juan 1:9. 1 Juan 1:9 dice esto acerca del perdón de Dios:

“Si confesamos nuestros pecados, Dios, que es fiel y justo, nos los perdonará y nos limpiará de toda maldad.”

4. RESUMA Y CIERRE LA SESIÓN – 5 MINUTOS

Párese junto al cuadro de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga:

Digamos juntos los 6 pasos de Planificación de Negocios cuando señalo cada imagen (Opcional: y usted mira sus tarjetas).

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #2 y diga:

Felicidades! Acabas de completar el Paso #2: Hable con los clientes para probar ideas. Al establecer relaciones con amigos y clientes en su comunidad, recuerde que cada uno es valioso y amado por Dios. Pongámonos de pie y repitamos juntos un compromiso para la sesión de hoy:

Trataré a mis amigos o clientes con respeto y honestidad, preguntándoles qué quieren comprar, si están dispuestos a comprar y cuánto pagarán.

En nuestra próxima sesión, vamos a discutir su plan de producción. Gracias por su participación hoy. Permítanos aplaudir su buen trabajo.

Considere solicitar 3 o 4 minutos de silencio en oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Amado Padre,
El Señor ha hecho a cada mujer, hombre y niño a tu imagen, y nos amas a todos profundamente.
Perdónanos por los momentos en que no hemos servido bien a nuestros clientes. Que podamos reflejar el amor de Jesús a nuestros clientes a través de nuestro respeto y sensibilidad a sus necesidades, para que las relaciones en nuestra comunidad puedan fortalecerse. Por el bien del nombre de Jesús, Amén..



SESIÓN 3: PLANEA TU PRODUCCIÓN

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Explorado la administración como la base para la planificación de la producción.
2. Identificado los componentes de producción de negocio.
3. Listado preguntas a considerar al desarrollar un plan para la producción.

PREPARACIÓN

- Tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- 5 imágenes de los Componentes de Producción
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)
- Cartulina

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LA IMPORTANCIA DE HABLAR CON SUS CLIENTES - 5 MINUTOS

Bienvenidos los participantes. Publique la tabla de los 6 pasos de Planificación de Negocios y diga:

Hoy estamos hablando de cómo planificar la producción para su negocio. Antes de comenzar, permítanos decir los 6 Pasos de Planificación de Negocios juntos cuando señalo cada imagen (Opcional: y mire sus tarjetas).

Señale una imagen a la vez en la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios, como el grupo nombra cada paso.

Ahora, revisemos la sesión anterior. Usted decidió, así como Chantal, establecer relaciones y hacer preguntas para comprender mejor a sus clientes, observando sus necesidades con cuidado needs carefully.

◊ ¿Qué aprendiste al cuestionar a tus clientes para mejorar tu negocio?

Pida a 2 o 3 voluntarios que presenten lo que aprendieron de sus amigos y clientes. Invite a otros a comentar brevemente sus informes. Entonces diga:

Gracias por tus ideas y por compartir. Para implementar una buena idea de negocio, siempre debe pensar en sus clientes y preguntar qué quieren. A medida que construyes relaciones con amigos y clientes en su comunidad, recuerda que cada cliente es valioso y amado por Dios.

2. UTILICE UN PROVERBIO LOCAL Y UNA HISTORIA PARA DEMOSTRAR LOS COMPONENTES DE PRODUCCIÓN - 12 MINUTOS

Hoy, hablemos acerca de 'producción'. Recuerda, porque Dios nos ha hecho gerentes sobre su creación, somos responsables de cuidar todo lo que Él nos ha dado. La Biblia nos dirige a planear para nuestros negocios, incluida nuestra producción. Hace dos lecciones, leemos en Proverbios:

Abra las Escrituras y lea:

"Los planes bien pensados: ¡pura ganancia!; Los planes apresurados: ¡puro fracaso!" (21:5)

◊ **¿Qué escuchas de este proverbio?**

Ahora, en grupos de tres o cuatro personas, pregunta:

◊ **¿Qué proverbios locales conoces acerca del trabajo duro y la planificación?**

Tienes 4 minutos.

Después de 4 minutos, dé a 2 o 3 participantes la oportunidad de compartir. Señale estos proverbios en una cartulina usando palabras o imágenes para recordarlos. Agradezca y elogie a los participantes.

Un paso importante en la planificación de un buen negocio es pensar en la producción. La producción es la combinación de materiales, mano de obra y herramientas para hacer un producto que desea vender. Por ejemplo,

◊ **¿Para vender sambusa, que necesitas?**

Agregue cualquiera de los siguientes puntos que no se mencionan: harina, papas, aceite, wok, estufa, platos, combustible, encendedor, especias, bancos, plataforma para cocinar, recipientes de agua, vasos, etc. Despues de que los participantes respondan a fondo, muestre la imagen de los 5 Componentes de Producción como dices:

Básicamente, hay 5 componentes de producción para cualquier producto:

- 1. Trabajo**—personas para hacer algo, para transportarlo, para venderlo, etc.
- 2. Materiales y suministros**—cosas como harina, madera, algodón, bambú, cuero, etc.
- 3. Equipo**—herramientas, máquina de coser, cuchillos para trinchar, tijeras, ollas, estufa, horno, etc.
- 4. Área de trabajo**—un lugar para hacer su producto
- 5. Proceso de producción**—cómo todos los demás componentes se encaja

Un buen gerente planifica cuidadosamente su producción para mejorarla. Cuando hacemos nuestro mejor esfuerzo para planear nuestra producción, Dios es honrado.

Aquí hay una historia sobre Mutesi y su negocio. Escuche y vea si puede identificar los diversos componentes del plan de producción de Mutesi: mano de obra, materiales y suministros, equipo, área de trabajo y proceso de producción.

El negocio de Mutesi

Mutesi tiene dos hijos. Despues de que su esposo murió, ella va a vivir con su madre, quien le enseña cómo manejar un pequeño restaurante.

Mutesi aprende que el secreto para hacer un delicioso guiso, chapatis y ugali es tener los ingredientes correctos en las cantidades correctas,

especialmente las especias. Con un pequeño préstamo, compra una estufa, un wok y una olla grande. Mutesi contrata a un ayudante para lavar y mezclar los ingredientes, para empacar y transportar su equipo pesado. La casa de dos habitaciones tiene suficiente espacio donde puede almacenar materias primas como harina, maíz, aceite, cebollas, ajo y especias y para preparar y envasar alimentos. Mutesi a veces tiene que viajar a otra ciudad pequeña para comprar ingredientes de buena calidad. Su hija mayor, que tiene 13 años, mira al bebé mientras Mutesi se va. Los caminos no siempre son transitables. Mutesi tiene suficientes suministros a la mano para garantizar que pueda seguir produciendo excelentes alimentos para vender y mantener a su familia.

Al invocar cada componente, dime ejemplos específicos de los negocios de Mutesi que aprendiste de la historia.

Sostenga las fotos a medida que llama a cada componente. Las posibles respuestas incluyen lo siguiente:

1. Trabajo [ayudante]
2. Materiales y suministros [ingredientes como harina, maíz, cebollas, aceite, ajo y especias]
3. Equipo [estufa, olla, contenedores de almacenamiento]
4. Área de trabajo [espacio en la casa de 2 habitaciones]
5. Proceso de producción [cómo lavar los ingredientes, mezclar especias, empacar]

Agradezca a todos por sus respuestas.

3. ANALIZA LO QUE ESTÁ IMPLICADO EN LA TOMA DE DECISIONES ACERCA DE LA PRODUCCIÓN – 8 MINUTOS

Para tener una producción exitosa, debes tomar decisiones sobre cada componente de producción en su negocio. Discutamos qué implica la toma de decisiones sobre cada componente de la producción.

Divida a los participantes en 5 grupos. Atribuya 1 componente de producción a cada grupo. Entonces diga:

Haga una lista de las preguntas o problemas importantes que debe abordar para mejorar su componente de producción. Por ejemplo, para “Trabajo”, una pregunta podría ser: “Si quiero hacer crecer mi negocio, ¿necesito contratar a un trabajador?”

Para “Equipo” puede decir: “¿Necesito una mejor estufa o un molino?” Para “Materiales y suministros”, “¿Dónde compro mis suministros?”

Vea cuántas preguntas puede desarrollar para su componente asignado. Tienes unos minutos para trabajar y desarrollar tu lista.

Después de 3 minutos, pida a cada grupo que haga una lista de los problemas en los que debe pensar el empresario para desarrollar un plan de producción. Si es necesario, use los ejemplos para estimular ideas

Plan de producción de negocios	
Componentes	Ejemplos de problemas o preguntas
1. Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> •¿Necesito un trabajador? •¿Qué tipo de habilidades necesita ese trabajador? •¿Me comprometo con un miembro de la familia? •¿Necesito a alguien a tiempo completo o parcial? •¿Cuánto pago?
2. Materiales y Suministros	<ul style="list-style-type: none"> •¿Cuánto inventario necesito? •¿Dónde puedo obtener suministros de buena calidad cuando los necesito? •¿Qué tengo que pagar por ellos?
3. Equipo	<ul style="list-style-type: none"> •¿Necesito comprar algún equipo o herramienta? •¿Puedo comprar equipo usado?
4. Área de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> •¿Cuánto espacio necesito para mi área de trabajo? •¿Puedo poseer el espacio o puedo alquilarlo? •¿Cómo lo hago seguro de robo?
5. Proceso de producción	<ul style="list-style-type: none"> •¿Cómo puedo organizar todo para asegurar que el proceso sea eficiente? •¿Qué puedo hacer para asegurarme de que mis productos sean siempre de buena calidad?

Agradezca a los participantes por sus ideas y diga:

Como puede ver, la producción involucra muchos componentes. A medida que crece su negocio, debe pensar en cómo el costo de cada componente afectará sus ingresos.

Mira a tu compañero y pregunta:

◊ ¿Cómo podría administrar mejor la producción de los negocios que Dios le ha dado?

Después de varios minutos, permita que varios participantes compartan. Afirme e incentive sus respuestas.

4. RESUMA Y CIERRE LA SESIÓN – 5 MINUTOS

Párese junto al cuadro de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga:

Digamos juntos los 6 pasos de Planificación de Negocios cuando señalo cada imagen
(Opcional: y usted mira sus tarjetas).

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #3 y diga:

¡Felicitaciones! Acabas de completar el Paso #3: Planea tu producción. Antes de la próxima sesión, examine su negocio y piense en estos diferentes componentes. Te incentivo a orar, buscando la sabiduría de Dios para mejorar al menos un componente de tu negocio.

Digamos juntos un compromiso para la sesión de hoy:

Voy a considerar y orar por la producción de mi negocio y mejorar al menos un componente.

En la próxima sesión, discutiremos sus ideas. También discutiremos la planificación de los costos de su negocio. Gracias por su participación hoy. Recuerde, al planificar su producción, puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado.

Considere solicitar 3 o 4 minutos de silencio en oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

*Creador de todo,
Mientras buscamos planificar y mejorar nuestra
producción comercial, danos tu sabiduría. Queremos
gestionar el trabajo que ha creado para que hagamos
de la mejor manera posible, para que nuestras
familias y comunidades puedan vivir en la salud y la
paz de Jesús. Amén*



SESIÓN 4: PLANEA LOS COSTOS DE SU NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identificado la reducción de costos como buena administración.
2. Revisado un ejemplo de las 6 categorías de costos de negocio.
3. Evaluado sus propios negocios para ver si pueden reducir los costos

PREPARACIÓN

- Tabla de imágenes de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- Rotafolio: Paso 3 - El negocio de Mutesi (opcional)
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)
- 5 imágenes de los Componentes de Producción

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISIÓN DE LOS 5 COMPONENTES DE PRODUCCIÓN – 5 MINUTOS

Bienvenidos los participantes. Publique la tabla de los 6 pasos de Planificación de Negocios y diga:

Hoy vamos a hablar sobre la planificación de los costos de su negocio. Antes de comenzar, permítanos decir los 6 Pasos de Planificación de Negocios juntos cuando señalo cada imagen (Opcional: y mire sus tarjetas).

Señale una imagen a la vez en la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios, como el grupo nombra cada paso.

Ahora, revisemos la sesión anterior. Como nombro cada uno de los 5 componentes de producción, por favor díganos algo que hizo o idea que tiene para administrar mejor el negocio que Dios le ha dado:

Nombra cada componente: Trabajadores, materiales y suministros, equipo, área de trabajo y proceso de producción. Después de nombrar cada uno, pida a los participantes varias respuestas. Motívalos a ser específicos con las acciones que tomaron o planean tomar.

Agradézcales por compartir

2. INTRODUZCA EL TEMA DE PLANIFICACIÓN DE LOS COSTOS DE SU NEGOCIO – 12 MINUTOS

PApunte al Paso #4 y diga:

Paso #4: Planificar los costos de su negocio es importante para el éxito de su negocio. Los empresarios exitosos conocen sus costos. Ellos manejan su dinero con cuidado. Debido a que Dios nos ha dado el dinero de nuestro negocio, somos responsables de administrarlo de manera eficiente y de manera que Lo honre.

Abra la Escritura y lea directamente del Salmo 24:1.

El salmo 24:1 dice:

“Del Señor es la tierra y todo cuanto hay en ella, el mundo y cuantos lo habitan”

◊ *¿Si todo pertenece al Señor, ¿qué podemos concluir acerca de nuestro dinero de negocios?*

Después de algunas respuestas, agradezca a los participantes y diga:

Somos responsables del mejor uso de todo lo que Dios nos ha confiado. Él ha creado hombres y mujeres para que sean gerentes de toda Su creación, incluido el dinero de nuestro negocio.

◊ **¿Sobre qué cosas te ha hecho Dios un gerente? [tiempo, negocios vitales, talentos, habilidades, dinero, posesiones materiales, relaciones, la tierra]**

Después de algunas respuestas, agradezca a los participantes y diga:

Él nos ha confiado mucho. El dinero de nuestro negocio es una cosa importante sobre la cual Dios nos ha hecho gerentes.

Hoy los invito a considerar los costos de su negocio. Recuerda la historia de Mutesi y su pequeño negocio de restaurantes. Aquí hay un resumen de sus costos semanales de producción y venta para su negocio

Si hay participantes que pueden leer, publique un rotafolio con el ejemplo. De lo contrario, lea el título de cada categoría de costos a corto plazo, los ejemplos y los costos semanales de la siguiente tabla

Plano del Negocio de Mutesi		
Costos a corto plazo		
Categoría de Costos	Semanal Costos	
1. Materiales/ Suministros	1600	Mutesi toma un préstamo de 2,000 FRW al 5% durante un mes del prestamista local para iniciar su negocio. Ella tiene el equipo necesario para cocinar, pero necesita dinero para los primeros gastos semanales
2. Trabajadores	100	Ella le paga un salario a un trabajador de su barrio.
3. Servicios	25	Mutesi toma el autobús como su transporte al mercado cada día..
4. Costos de operacion	225	Ella compra queroseno (200) para su estufa. Además, Mutesi debe pagar intereses sobre su préstamo (25).
5. Pérdidas	25	Mutesi tiene muchos amigos y familiares que la visitan. Ella siempre les ofrece un poco de estofado de forma gratuita. A veces, piden usar sus materiales y suministros.
Weekly Subtotal	1975	

Además de estos costos semanales o a corto plazo, Mutesi debe considerar sus costos comerciales a largo plazo. Ella tendrá que reemplazar o reparar su estufa, olla, utensilios para wok, recipientes de almacenamiento y más.

Costos a largo plazo		Ejemplos de costos a largo plazo
6. Equipo	40	Mutesi decide ahorrar 40 cada semana para estar lista en 2 años para reemplazar su estufa, olla, utensilios, recipientes de almacenamiento y más. Entonces ella no tendrá que pedir prestado.

Ahora sabemos el costo semanal a corto plazo y los costos semanales a largo plazo de la actividad comercial de Mutesi. Ayúdame a calcular los costos totales: Costos a corto plazo (FRW 1975) + costo semanal a largo plazo (FRW 40) = FRW 2015.

Total semanal	
Costes a corto plazo	FRW 1975
Costos a largo plazo	FRW 40
TOTAL	FRW 2015

◊ ¿Por qué es importante considerar estos costos a corto y largo plazo? [Los ingresos deben cubrir los costos tanto a corto como a largo plazo. Si los ingresos no son suficientes para cubrir ambos tipos de costos, entonces la empresa está perdiendo dinero.]

Gracias por su evaluación de los costos comerciales de Mutesi. Ahora es el momento de convertirse en su asesor de negocios e identificar cómo podría administrar mejor su dinero REDUCIENDO sus costos y, por lo tanto, aumentar sus ingresos

3. IDENTIFICAR LAS MANERAS DE REDUCIR LOS COSTOS DE NEGOCIO - 8 MINUTOS

Divida a los participantes en 3 grupos. Luego explique:

Mutesi ha venido a ti para pedirle consejo, queriendo ser una buena administradora del dinero de su negocio. Ella quiere saber cómo reducir los costos de su negocio. Revise los costos en el plan de negocios de Mutesi e identifique al menos una forma en que pueda reducir sus costos en cada categoría. (1. Materiales y Suministros, 2. Trabajadores, 3. Servicios, 4. Costos de operación. 5. Pérdidas y 6. Equipo). Sea lo más específico posible con sus ideas y ejemplos. Tienes 5 minutos para preparar tu consejo para Mutesi. Luego vamos a escuchar el informe de cada grupo.

Después de 5 minutos, diga:

Ahora es el momento de compartir su consejo para Mutesi sobre cómo puede administrar mejor sus costos comerciales. Voy a mencionar cada una de las categorías de costos de Mutesi. Cada equipo puede informar rápidamente sus ideas para reducir los costos. ¡Aquí vamos!

1. Materiales y suministros [comprar a un proveedor mayorista]
2. Trabajadores [contratar a un miembro de la familia para ayudar con el trabajo]
3. Servicios [llevar una bicicleta para el transporte]
4. Costos de operación [usar carbón vegetal para combustible]
5. Pérdidas [no ofrecer muestras o materiales gratis a amigos]
6. Equipo [tomar un préstamo de su grupo o usar ahorros]

Continuemos con este ejercicio en sus mismos grupos. Tómese 2 minutos para discutir

◊ **¿Cuáles son algunos ejemplos de cómo podría reducir los costos en su negocio?**

Después de 2 minutos, dé a 2 o 3 participantes de diferentes grupos la oportunidad de compartir. Agradezca a los grupos por sus buenas ideas.

4. RESUMA Y CIERRE LA SESIÓN – 5 MINUTOS

Párese junto al cuadro de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga:

Digamos juntos los 6 pasos de Planificación de Negocios cuando señalo cada imagen (Opcional: y usted mira sus tarjetas).

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #4 y diga:

¡Felicitaciones! Acabas de completar el Paso #4: Planea los costos de su negocio. Para obtener un lucro, debe cubrir todos los costos de su negocio. Cuanto mejor conozca estos costos, más probable es que pueda encontrar formas de reducirlos. Recuerde, somos responsables de honrar a Dios usando nuestro dinero de negocios con prudencia. Él nos ha hecho gerentes sobre Su creación, dándonos la oportunidad de aprender a ser fieles. Antes de la próxima sesión, piense en los costos de su negocio. Decide cómo puedes reducir al menos uno de ellos.

Digamos juntos un compromiso para la sesión de hoy:

Voy a honrar a Dios en mi negocio al reducir al menos un costo de negocio.

Gracias por su participación hoy. En la próxima sesión, analizaremos cómo obtener ayuda adicional para mejorar su negocio.

Considere solicitar 3 o 4 minutos de silencio en oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Buen Señor sobre todo,

*Enséñanos a ser como Tú, administrando y cuidando
cuidadosamente todo lo que tenemos. Permítanos
honrarLo reduciendo nuestros costos comerciales,
aprendiendo a ser cuidadores fieles de los negocios
que nos ha dado. Por la ayuda de Jesús, pedimos.*

Amén



SESIÓN 5: ENCUENTRA AYUDA PARA TU NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Reconocido a Dios como la fuente principal de ayuda y sabiduría para hacer negocios.
2. Identificado fuentes de ayuda para la nueva información y habilidades para sus negocios

PREPARACIÓN

- tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISAR LAS MANERAS DE REDUCIR LOS COSTOS DE NEGOCIO - 5 MINUTOS

Bienvenidos los participantes. Publique la tabla de los 6 pasos de Planificación de Negocios y diga:

Hoy estamos hablando de cómo encontrar ayuda para su negocio. Antes de comenzar, permítanos decir los 6 Pasos de Planificación de Negocios juntos cuando señalo cada imagen (*Opcional: y mire sus tarjetas*).

Señale una imagen a la vez en la tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios, como el grupo nombra cada paso.

Ahora, revisemos lo que discutimos en la sesión anterior.

◊ **¿Qué ideas tuvo o qué hizo para reducir los costos de su negocio?**

Pida a voluntarios para responder lo más específicamente posible. Invita a otros a comentar.

Agradezca a todos por su aporte y luego diga:

Recuerde, cuanto más pueda controlar sus costos, mayor será el lucro que probablemente obtendrá. Somos responsables de honrar a Dios al usar sabiamente el dinero de nuestro negocio. Él nos ha hecho gerentes sobre Su creación, dándonos la oportunidad de aprender a ser fieles.

Apunte al Paso #5 y diga:

Hoy vamos a discutir acerca del Paso #5: Encuentra ayuda para tu negocio.

2. UTILICE UNA HISTORIA PARA IDENTIFICAR FORMAS DE ENCONTRAR AYUDA PARA MEJORAR SU NEGOCIO - 12 MINUTOS

Cuando desea mejorar o expandir su negocio, a veces necesita ayuda adicional para saber cómo realizar los cambios adecuados.

Búsqueda de ayuda de Mutesi con su negocio

Mutesi quiere obtener más lucros. Ella teme que su negocio no proporcione lo suficiente para la ropa y las cuotas escolares en el próximo año. Ella planea hacer crecer su negocio vendiendo estofado, chapati y ugali, además de otro producto. Ella comienza a buscar ayuda para expandir su negocio. Ella le pide ayuda a un adivino local para tomar la

mejor decisión. El hombre le da un amuleto para colgar en su tienda y un polvo para esparcir fuera de la puerta del negocio de su competidor.

Mira a tu compañero y discuta:

◊ **¿Qué prácticas similares ocurren en nuestra comunidad?**

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de compartir. Agradezca y elogie a los participantes.

Los problemas sin duda nos llegan a todos, y nos sentimos desesperados y temerosos del fracaso. En estos tiempos, Dios puede parecer distante, y estamos tentados a confiar solo en nuestras propias habilidades, o a pedir ayuda a los adivinos o espíritus en nuestro negocio. Sin embargo, la Biblia dice: Abra las Escrituras y lea Deuteronomio 18:10-13:

“Nadie entre los tuyos deberá sacrificar a su hijo o hija en el fuego; ni practicar adivinación, brujería o hechicería; ni hacer conjuros, servir de médium espiritista o consultar a los muertos. Cualquiera que practique estas costumbres se hará abominable al Señor, y por causa de ellas el Señor tu Dios expulsará de tu presencia a esas naciones. A los ojos del Señor tu Dios serás irrepreensible.”

◊ **¿Qué significa esto para nosotros cuando buscamos ayuda para nuestros negocios?**

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de compartir. Agradezca y elogie a los participantes.

Como pueblo de Dios, no debemos consultar a los adivinos ni seguir sus consejos.

Cuando somos parte de la familia de Dios, podemos pedirle con fe que nos ayude. Él nos da el poder y la fuerza que necesitamos para perseverar a través de las dificultades.

Abre la Escritura a 1 Juan 5:14. La Biblia dice:

“Esta es la confianza que tenemos al acercarnos a Dios: que, si pedimos conforme a su voluntad, él nos oye.”

◊ **¿Por qué Dios nos escucha cuando le oramos?**

Cuando Jesús murió en la cruz, nos dio este acceso a Dios. Él conquistó todos los otros poderes. (Colosenses 2:15) Desarmó a los poderes y a las potestades, y por medio de Cristo[a] los humilló en público al exhibirlos en su desfile triunfal.

◊ **¿Qué preguntas o comentarios tienes?**

Terminemos la historia sobre Mutesi y veamos cómo obtiene ayuda para su negocio.

Esté preparado para discutir qué información y habilidades obtiene Mutesi y cómo.

Búsqueda de ayuda de Mutesi con su negocio, continuación

Debido a que Mutesi tenía miedo, le pidió a Dios sabiduría en sus decisiones de negocios. Ella puso su fe en Él para proporcionar la mejor ayuda para su negocio.

En un viaje a la ciudad, Mutesi compró un guiso diferente que era muy bueno. Estaba sorprendida y feliz de que el vendedor fuera respetuoso y estuviera dispuesto a decirle los ingredientes especiales de cómo hacer la nueva sopa. Mutesi regresó a casa, practicó la preparación de la nueva sopa y la probó en algunos de sus clientes. A todos les gustó el nuevo sabor.

Mutesi ve que las papas fritas se están convirtiendo en un artículo popular. Ella discutió con los miembros de su grupo la idea de agregar papas fritas a sus productos. Estuvieron de acuerdo en que era una buena idea, pero solo si Mutesi podía hacer algo para que sus papas fritas fueran diferentes a las de todos los demás vendedores. Uno de los miembros presentó a Mutesi a su hija. La niña le enseñó a Mutesi una forma inteligente de empaquetar las fichas que a todos los jóvenes les gustan mucho.

Otra preocupación para Mutesi es cómo encontrar una persona confiable para trabajar para ella y venderla en una segunda ubicación. Visita al líder de su comunidad para saber si puede recomendar a alguien. Él le presenta a una mujer joven con una buena reputación en el barrio. Ella habla con la joven y acuerdan un salario para ella.

Finalmente, Mutesi se da cuenta de que a medida que su negocio crezca, necesitará administrar el dinero de su negocio con mucho cuidado. Ella piensa que en el futuro puede tomar un curso de capacitación en contabilidad ofrecido por la organización local.

Dios le ha proporcionado a Mutesi la sabiduría, la información y las habilidades que necesita para hacer crecer su negocio y obtener más lucros.

Haz las siguientes preguntas. Permite suficiente tiempo para el diálogo de grupo:

◊ ¿Qué información o entrenamiento necesitó Mutesi? ¿Cómo lo consiguió?

[1. Guisado

• Nueva receta del vendedor en la ciudad.

- *Habilidad practicada de hacer la nueva sopa.*
 - *Comentarios de clientes que probaron el nuevo producto*
2. *Papas fritas*
- *Usó a los miembros de su grupo para probar la idea.*
 - *La joven enseñó la habilidad de nuevos envases.*
3. *Segunda ubicación*
- *El líder de la comunidad identificó un ayudante confiable*
4. *Administración del dinero*
- *La organización local ofrece capacitación en contabilidad]*

Agradezca a los participantes por sus respuestas.

3. HAGA PREGUNTAS PARA IDENTIFICAR FORMAS DE ENCONTRAR AYUDA PARA LOS NEGOCIOS – 8 MINUTOS

Dios proporciona ayuda de diferentes personas: amigos, vecinos, proveedores, clientes, proveedores, iglesias, líderes locales y organizaciones comunitarias, y muchas otras—personas que conoce y personas que no conoce. Puedes aprender sobre prácticas comerciales, oportunidades de capacitación y más. Hay miembros de este grupo que tienen conocimiento y se complacen en compartir con ustedes.

Formar pequeños grupos de 3 o 4 participantes. Tienes 4 minutos para discutir cómo responder estas preguntas:

- ◊ *¿Qué tipo de información o capacitación puede ayudarlo en sus negocios?*
- ◊ *¿Dónde puede obtener esta información o entrenamiento? ¿Quién puede ayudar?*

Después de 3 o 4 minutos, pida a los participantes que mencionen el tipo de información o capacitación que está disponible y cómo obtenerla. Pida información sobre muchos temas diferentes. Por ejemplo: ¿Cuáles son las fuentes de materiales básicos y suministros? ¿Cómo puede una persona aprender a administrar las finanzas del negocio? ¿Dónde puede alguien entrenarse? Use los Materiales de Recursos en la Sección C de la Guía del Facilitador para obtener ideas adicionales.

Después de discutir muchas ideas, resuma la discusión y diga:

Gracias por tus ideas. Recuerda, cuando eres parte de la familia de Dios, puedes pedirle a Él con fe por sabiduría. Cuando confías en Él, Él provee la única ayuda verdadera a través de Jesús. Pídale que lo guíe a las fuentes de ayuda que lo rodean. Los motivo a que tengan confianza y busquen ayuda adicional para mejorar sus negocios.

4. RESUMA Y CIERRE LA SESIÓN – 5 MINUTOS

Párese junto al cuadro de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga:

Digamos juntos los 6 pasos de Planificación de Negocios cuando señalo cada imagen (Opcional: y usted mira sus tarjetas).

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #5 y diga:

¡Felicitades! Acabas de completar el Paso #5: Encuentra ayuda para tu negocio. Un empresario sabio busca la ayuda de Dios y de otros miembros de la comunidad para mejorar o expandir su negocio. Cuando necesites ayuda, pídelo. Además, esté dispuesto a ayudar a otros cuando pueda.

Digamos juntos un compromiso para la sesión de hoy:

Para mejorar mi negocio, pediré ayuda a Dios, a otras personas y organizaciones.

En la próxima sesión, vamos a decidir cómo planificar eventos inesperados que podrían afectar sus negocios. Permítanos aplaudir su buen trabajo.

Considera solicitar 3-4 minutos de silencio de oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Nuestra ayuda está en ti, Señor, Creador de los cielos y la tierra. Pedimos Su sabiduría para mejorar nuestros negocios y para encontrar a las personas adecuadas para ayudar. Haznos dispuestos a ayudar a los demás, también, confiando en que nos provees a cada uno de nosotros, oh Jesús misericordioso. Amén.



SESIÓN 6: PREPÁRESE PARA EVENTOS INESPERADOS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identificado y practicado maneras para planificar eventos inesperados.
2. Determinado la justificación bíblica para planear eventos inesperados.
3. Comprometido a aplicar los 6 Pasos de Planificación de Negocios a sus negocios.

PREPARACIÓN

- Haga una copia de las 5 imágenes de eventos inesperados (incluidas al final de esta sesión)
- tabla de los 6 Pasos de Planificación de Negocios
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LAS FORMAS DE ENCONTRAR AYUDA PARA SU NEGOCIO – 3 MINUTOS

Bienvenidos los participantes. Publique la tabla de los 6 pasos de Planificación de Negocios y diga:

Hoy vamos a discutir cómo prepararse para eventos inesperados. Antes de comenzar, permítanos decir los 6 Pasos de Planificación de Negocios juntos cuando señalo cada imagen (*Opcional: y mire sus tarjeta*).

Señale una imagen a la vez en el cuadro de los 6 Pasos de planificación de negocios a medida que el grupo nombra a cada una.

Ahora permítanos revisar cómo actuó en su compromiso de buscar ayuda para su negocio.

- ◊ **¿Quién puede decirnos cómo Dios lo llevó a una persona u organización para ayudarlo y qué aprendió para mejorar su negocio?**

Invita a varios voluntarios a responder. Dale a los demás la oportunidad de comentar.

Entonces diga:

Recuerda que Dios es la fuente última de sabiduría. Cuando le pedimos ayuda a Él con fe, Él está listo para dárnosla gratuitamente. Continúa pidiéndole que te guíe a las fuentes de ayuda que te rodean.

Luego apunte al Paso # 6 y diga:

Ahora veamos el siguiente paso en la planificación de negocios: Paso 6: Prepárese para eventos inesperados. Aprendamos a esperar lo inesperado y estemos preparados.

2. UTILICE LAS HISTORIAS PARA MOSTRAR CÓMO PLANIFICAR EVENTOS INESPERADOS – 15 MINUTOS

Tu puedes preguntar: “¿Cómo puedo prepararme para algo que es inesperado?” Hoy vamos a discutir cómo hacer precisamente eso. Estos eventos pueden afectar a sus negocios de forma positiva o negativa. Puedes anticipar la posibilidad de algunas cosas. Otros simplemente suceden y están fuera de tu control. Aun así, necesitas planificar para ellos.

- ◊ **¿Qué tipo de cosas inesperadas, buenas o malas, pueden suceder y afectar su negocio? ¿Cómo?**

Dejemos que 2 o 3 participantes respondan.

Luego use 1, 2 o 3 de las historias para practicar cómo responder a las oportunidades.

Asegúrate de incluir la historia de Job. Dice:

Les voy a contar algunas historias sobre empresarios que experimentan un evento inesperado. Piense en cómo planearon para ellos.

La historia de Esther

La hija de Esther está muy enferma. Ella decide que no puede trabajar en su negocio. Antes, Esther hizo arreglos con su hermana, Lydia, para hacerse cargo del negocio, si es que alguna vez no puede trabajar. Esther invitó a Lydia a trabajar con ella varias veces, por lo que ahora sabe cómo vender y cómo hacer un seguimiento de los costos y los ingresos del negocio. Lydia se encarga del negocio durante 2 semanas, mientras que Esther atiende a su hijo enfermo. El negocio no pierde dinero.

◊ **¿Cómo planea Esther un tiempo cuando no puede trabajar?** [Ella hace arreglos para que alguien lo sustituya y le enseña al sustituto cómo dirigir el negocio.]

La historia de Claudine

Claudine vende fruta en el mercado. Se abre una nueva clínica de salud en la ciudad de Claudine. Claudine se da cuenta durante los primeros días de que las mujeres forman una larga fila con sus hijos para recibir atención médica. Ella se da cuenta de que las mujeres de vez en cuando envían a sus hijos a tomar algo. Claudine decide vender jugos de frutas frescas y agua cerca de la clínica. Ella le pide a su hijo que venda su fruta en el mercado. Claudine les cuenta a las mujeres en la clínica sobre su puesto en el mercado. Ella también comienza a vender más bebidas allá. Todos llegan a conocer la calidad de los productos de Claudine y sus ventas aumentan.

◊ **¿Cómo cambia Claudine su negocio cuando se abre una nueva clínica en su pueblo?** [Ella se da cuenta de que las mujeres y los niños necesitan bebidas. Así que ella comienza un nuevo negocio. Ella le pide a su hijo que le ayude con su negocio regular. Ella promueve su negocio regular al decirle a las mujeres dónde normalmente vende frutas y bebidas.]

La historia de Agnes

Agnes vende carbón. Cuando una inundación llega a la comunidad de Agnes, la mayor parte de su producto se elimina. Hace mucho tiempo, Agnes comenzó a ahorrar una pequeña cantidad de dinero cada semana en caso de un evento tan inesperado. Cuando sus suministros

se arruinan, Agnes tiene suficiente dinero ahorrado y decide vender artículos de limpieza porque sabe que la gente necesita estas cosas para comenzar su vida después de la inundación.

- ◊ **¿Qué hace Agnes para prepararse para un desastre natural? ¿Cómo se adapta a la situación?** [Ella ahorra dinero en un fondo especial. Ella vende un producto diferente que la gente necesita en ese momento hasta que pueda vender carbón.]

Agradezca a los participantes por sus ideas.

- ◊ **Si buscamos honrar a Dios en nuestro negocio, ¿enfrentaremos eventos inesperados?**

Permita que algunos participantes compartan.

La respuesta no es simple. Piensa en esta pregunta mientras teuento una historia real de la Biblia sobre un hombre de negocios llamado Job.

La historia de Job

Ninguna persona en la tierra amó y obedeció a Dios más que a Job. Fue un gran hombre de Dios. Pero un día, ladrones robaron sus asnos, camellos, ovejas y ganado. Peor aún, un viento azotó la casa de Job y mató a sus hijos e hijas. Job se enfermó con dolorosas llagas que cubrían todo su cuerpo. Job no sabía por qué Dios estaba permitiendo estos eventos inesperados, pero continuó confiando en Dios. Él dijo: “¡Que me mate! ¡Ya no tengo esperanza! Pero en su propia cara defenderé mi conducta.” (13:15a)

Dirígete a alguien cerca de ti y discute:

- ◊ **¿Qué eventos inesperados enfrentó Job?**
- ◊ **Si eventos inesperados golpean nuestros negocios, ¿carecemos de fe en Dios o hemos pecado?** [No necesariamente. Job fue fiel a Dios, pero Dios todavía le permitió a Job sufrir eventos inesperados.]

Después de 2 minutos, dé a 2 o 3 participantes de diferentes grupos la oportunidad de compartir.

Ciertamente vienen eventos inesperados, pero Dios puede usarlos para nuestro bien.

- ◊ **Diríjase a alguien cerca de usted y hable sobre un momento en que un evento inesperado se produjo en sus negocios. Comparte cómo respondiste y lo que Dios te enseñó.**

Después de 2 minutos, dé a 2 o 3 participantes de diferentes grupos la oportunidad de compartir. Luego, abra las Escrituras a Santiago 1:2-3 y diga:

La Biblia nos dice en el libro de Santiago:

“Hermanos míos, considérense muy dichosos cuando tengan que enfrentarse con diversas pruebas, pues ya saben que la prueba de su fe produce constancia.” (1:2-3)

3. JUEGA UN JUEGO PARA DISCUTIR CÓMO RESPONDER A EVENTOS INESPERADOS – 8 MINUTOS

Pida a los participantes que formen 5 grupos. Toma las fotos de los eventos inesperados y ponlas boca abajo. Deje que cada grupo escoja una tarjeta. Entonces diga:

Puede discutir el evento en su tarjeta por 5 minutos. Esté preparado para informar sobre su discusión y responder la siguiente pregunta:

◊ **¿Cómo puede prepararse para este evento inesperado en un negocio?**

Después de 5 minutos, invite a los grupos a informar. Luego invite a otros grupos a agregar sus ideas. Repita el proceso con tantos grupos como el tiempo lo permita. Use la información en el cuadro de abajo solo si es necesario para enriquecer la discusión.

Gestión de eventos empresariales inesperados	
Evento	Posibles pasos de acción
El dinero de su negocio es robado.	<ul style="list-style-type: none"> • Ponga rejas de seguridad en puertas y ventanas. • Asegúrese de que todas las puertas y ventanas tengan cerraduras. • Mantenga la caja de efectivo en un lugar seguro. • Ponga dinero en un banco si supera una cierta cantidad.
Las carreteras están lavadas, por lo que no puede obtener suministros.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumente el tamaño del inventario. • Diversifique la línea de productos. • Desarrolle un fondo de ahorro
El fuego destruye tus productos	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolle un fondo de ahorro. • Mantenga el agua o la arena cerca
El precio de las materias primas aumenta.	<ul style="list-style-type: none"> • Compre en mayor cantidad a mejor precio. • Planifique fuentes alternativas para suministros. • Desarrolle un fondo de ahorro.
Un negocio similar al tuyo se abre cerca.	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenga la lealtad del cliente. • Venda mejores productos. • Venda diferentes productos

Puede ver que pueden suceder muchas cosas diferentes que podrían afectar su negocio. Algunas cosas pueden dañar su negocio y otras pueden ser una oportunidad para hacer crecer su negocio. Necesitas estar preparado en cualquier caso.

Una de las acciones más importantes que puede tomar es guardar dinero en un fondo de ahorro. Los ahorros pueden darle la capacidad de responder a eventos inesperados. El empresario sabio siempre está pensando en cosas que pueden suceder y cómo prepararse para ellas

4. RESUMA Y CIERRE LAS SESIONES DEL PLAN PARA UN NEGOCIO MEJOR – 5 MINUTOS

Párese junto al cuadro de los 6 Pasos de Planificación de Negocios y diga:

Digamos juntos los 6 pasos de Planificación de Negocios cuando señalo cada imagen (Opcional: y usted mira sus tarjetas).

Después de que usted y los participantes digan los 6 pasos, señale el Paso #6 y diga:

Esto concluye nuestras sesiones sobre cómo planificar un mejor negocio. Pongámonos de pie y digamos juntos un compromiso para esta sesión:

¡Voy a estar preparado para los eventos inesperados, confiando en Dios cuando vengan!

Ahora, repitamos juntos nuestro compromiso de planificar un mejor negocio:

- ***¡Puedo manejar mejor el negocio que Dios me ha dado!***
- ***¡Puedo entender y respetar a mis clientes!***
- ***¡Puedo mejorar la producción de mi negocio!***
- ***¡Puedo reducir mis costos de negocio!***
- ***¡Puedo pedirle ayuda a Dios ya los demás!***

Gracias por su participación hoy y a lo largo de las lecciones sobre Plan para un mejor negocio. Recuerde que Dios nos ha hecho gerentes de toda su creación, incluidas nuestras empresas. Los buenos gerentes planean cuidadosamente su negocio para mejorarlo. Cuando hacemos nuestro mejor esfuerzo para planear nuestros negocios, traemos honor a Dios.

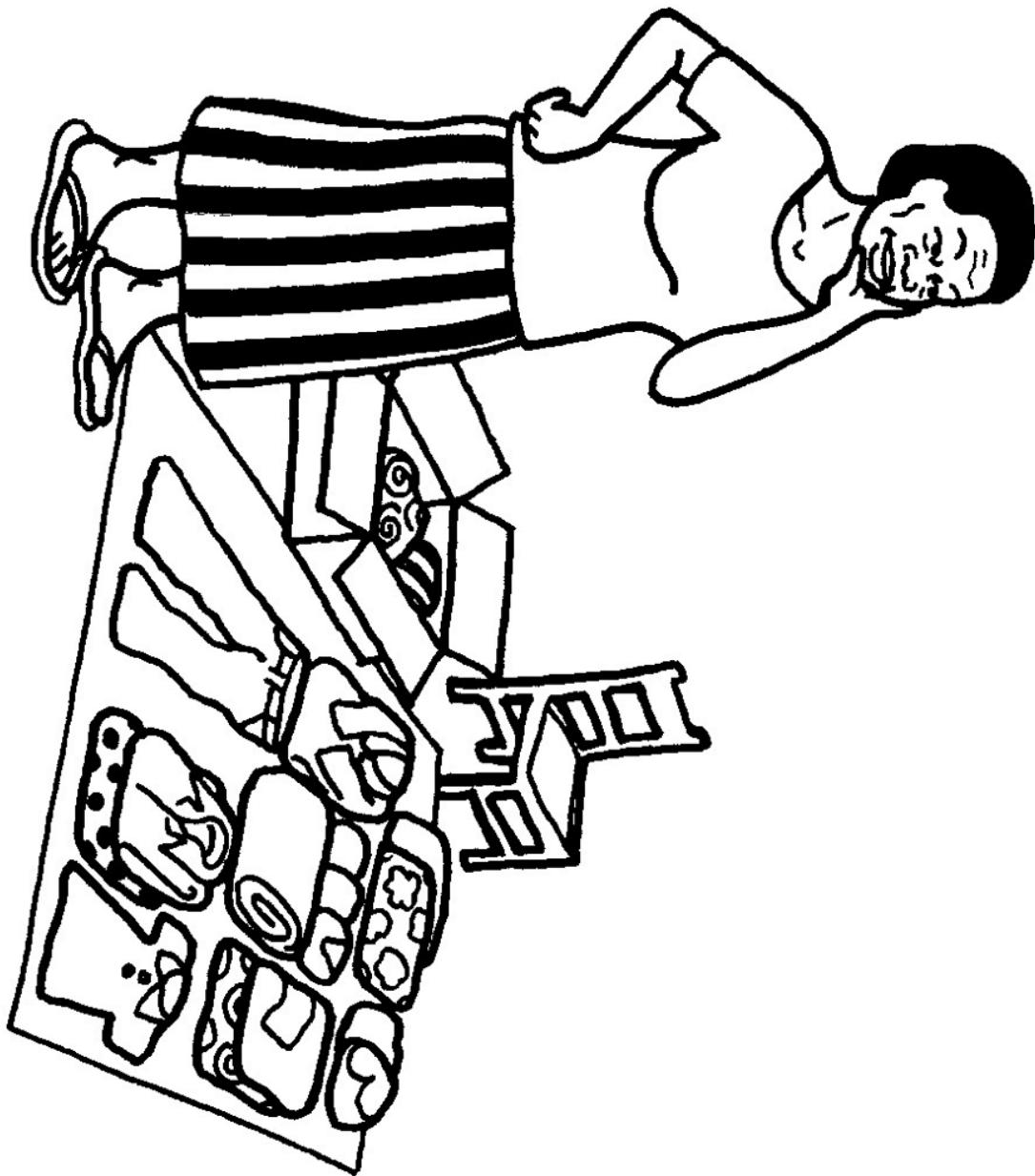
Considere solicitar 3 o 4 minutos de silencio en oración para reflexionar sobre la sesión antes de concluir. Cierre con una forma de la siguiente oración:

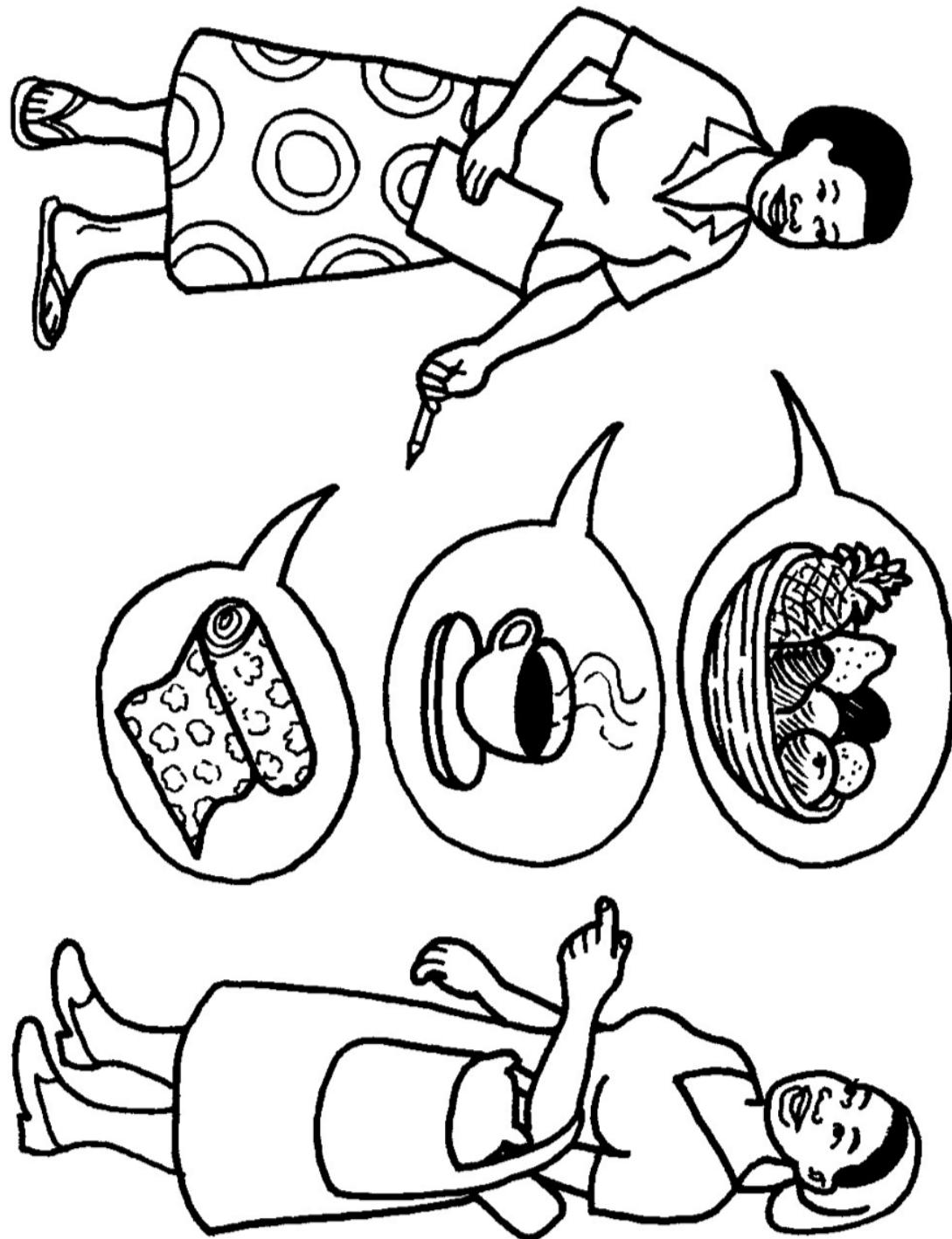
Señor inmutable,

Cuando llegan eventos inesperados, deseas enseñarnos y madurarnos. Danos la fuerza para confiar en ti. Ayúdenos a administrar bien los negocios que nos ha brindado, para que podamos honrarlo completamente y proveer a nuestras familias. En el nombre de Jesús, Amén

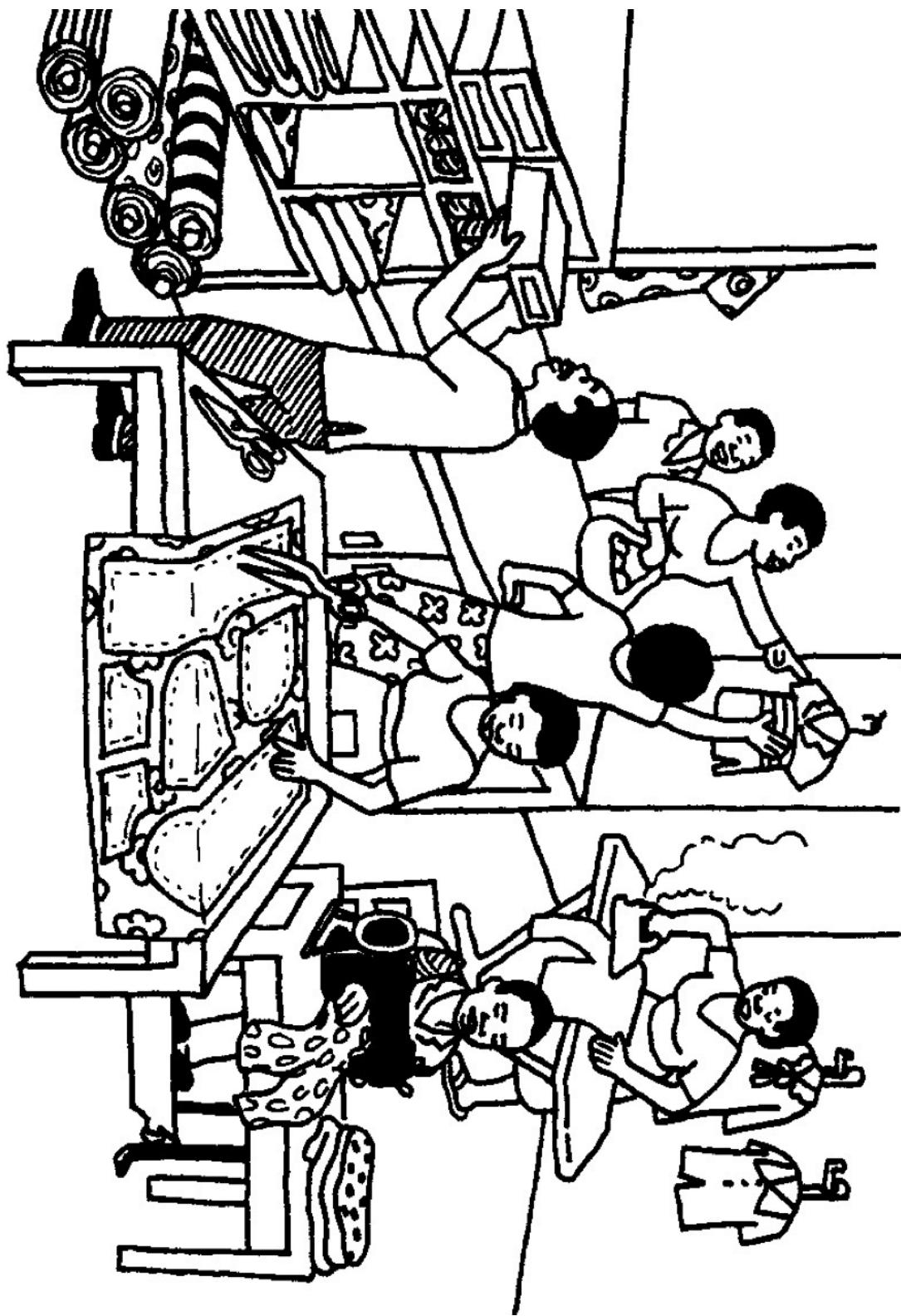
PLAN PARA UN MEJOR NEGOCIO

CONVERSACIONES DE
APRENDIZAJE
IMÁGENES

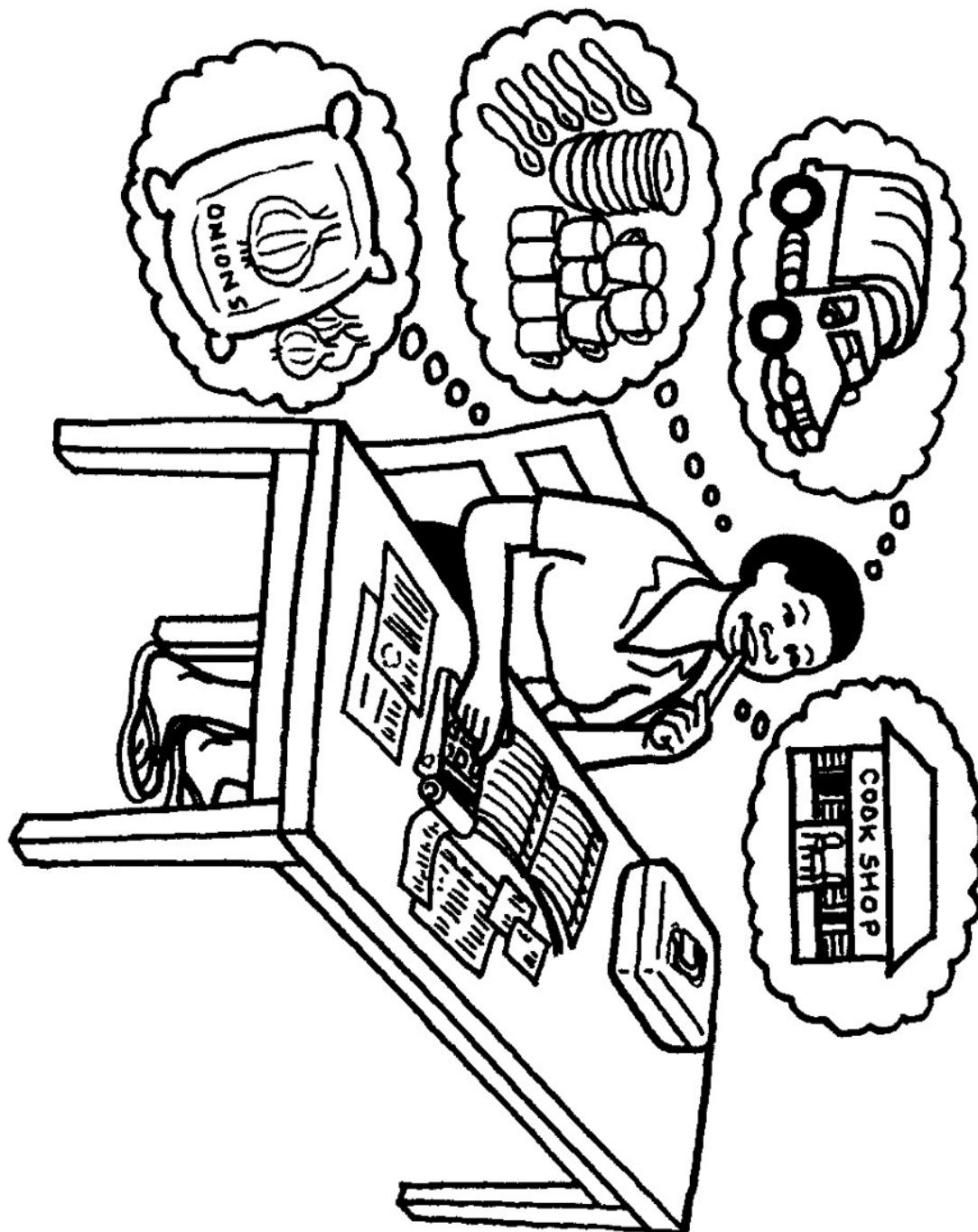
Paso 1 : Examine lo que hace un buen negocio

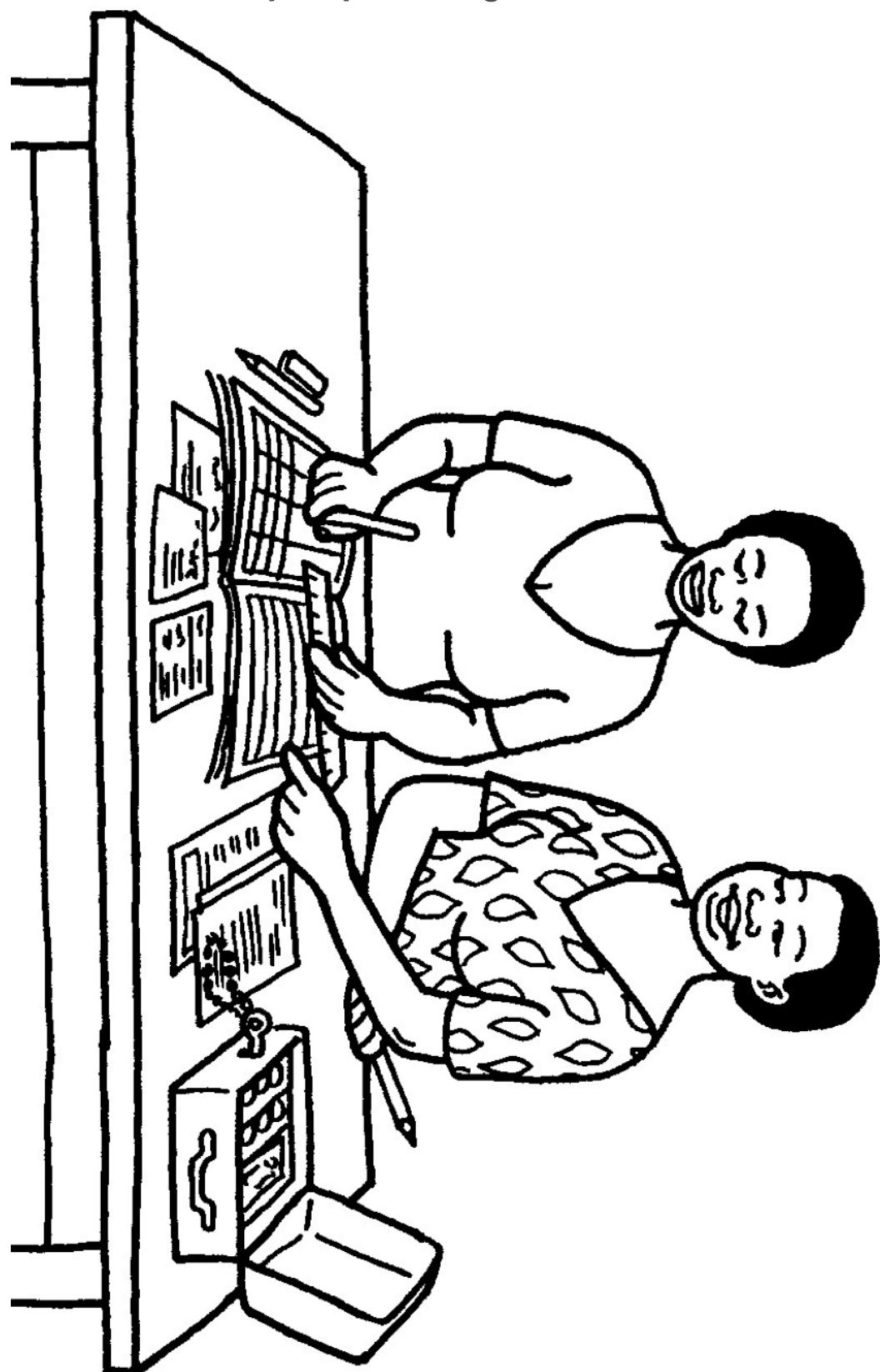
Paso 2: Hable con los clientes para probar ideas

Paso 3: Planea tu producción



Paso 4: Planea los costos de su negocio



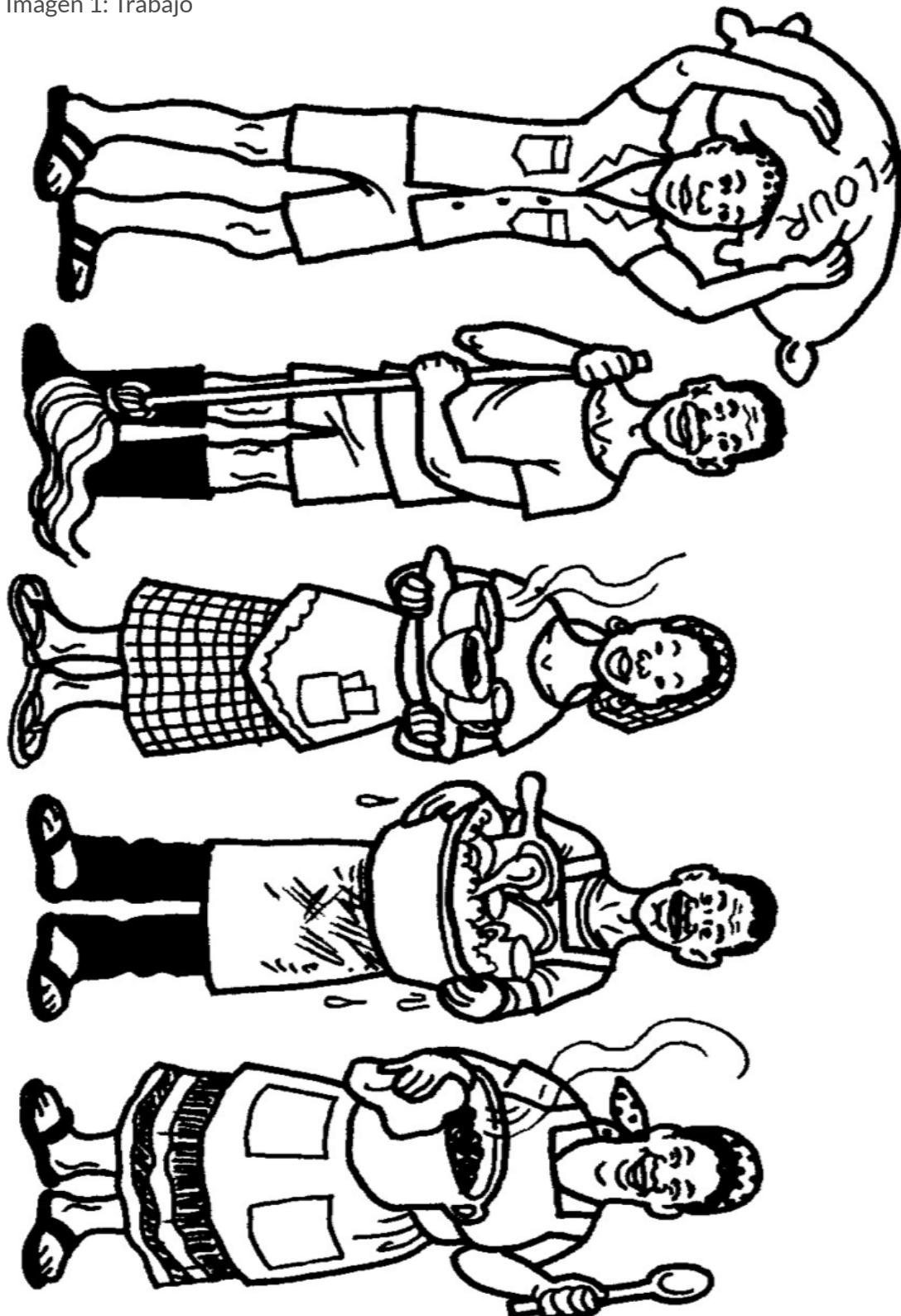
Paso 5: Encuentra ayuda para tu negocio

Paso 6: Prepárese para eventos inesperados



5 imágenes de los Componentes de Producción

Imagen 1: Trabajo



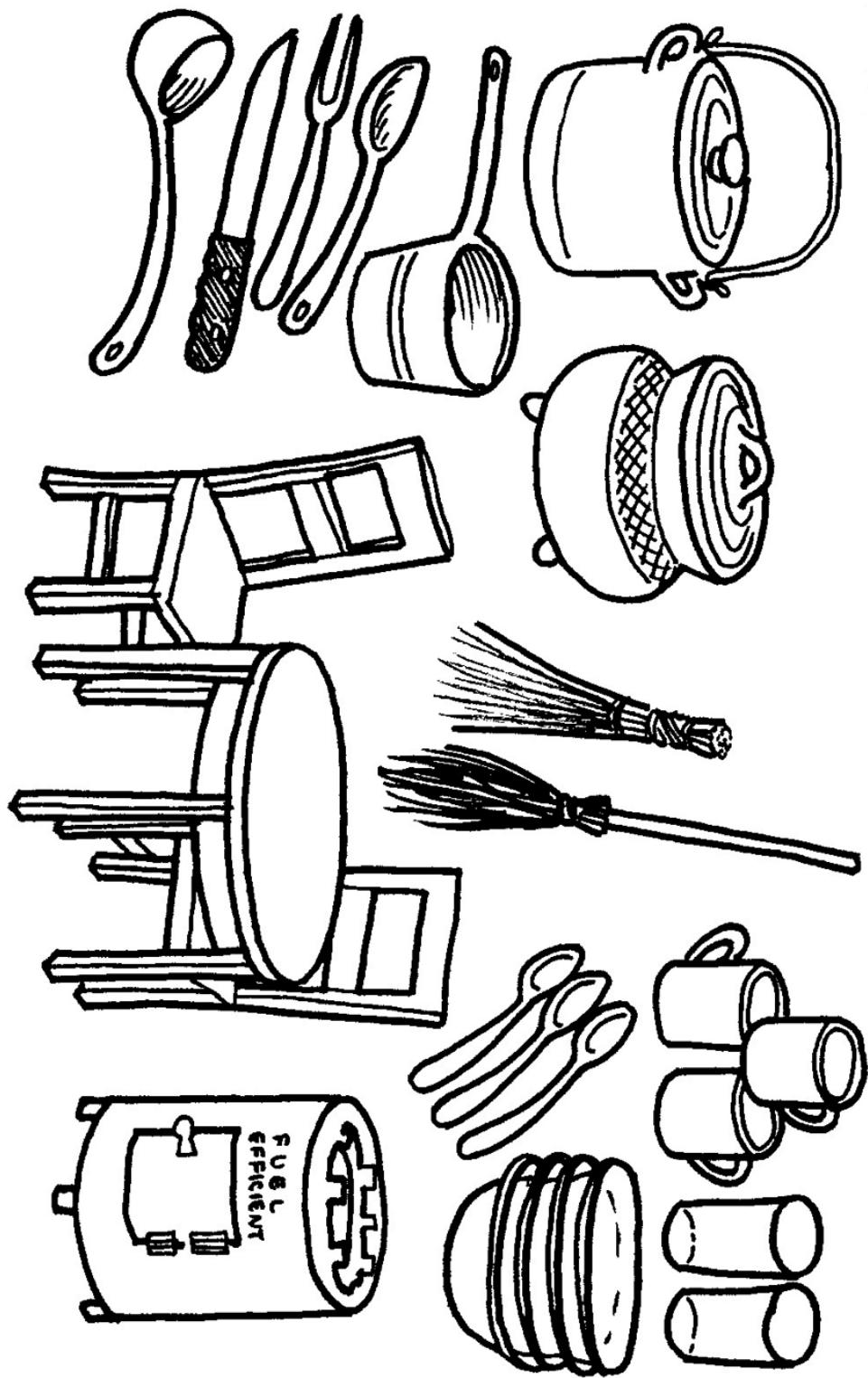
5 Components of Production Pictures

Imagen 2: Materiales y Suministros



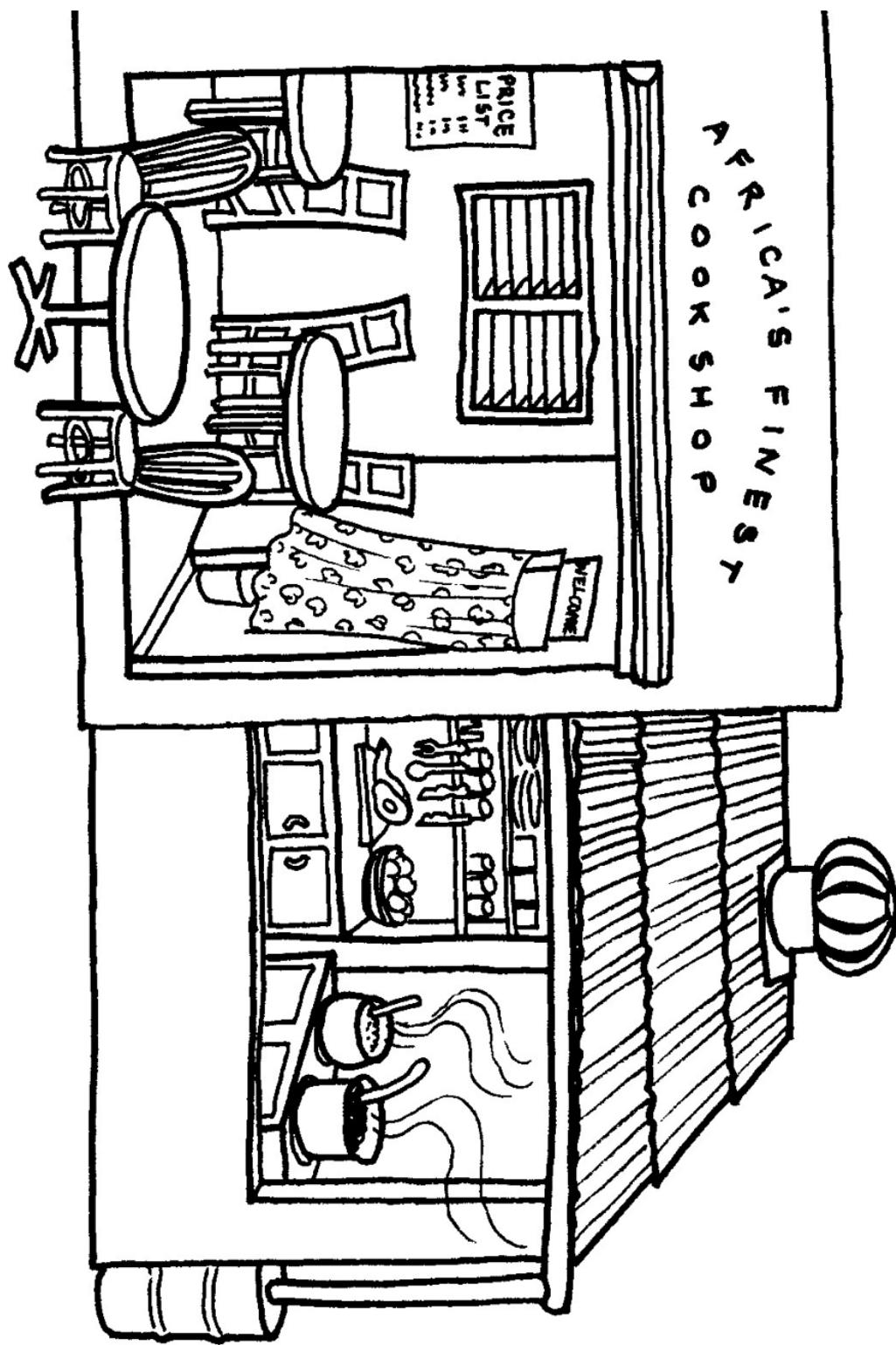
5 imágenes de los Componentes de Producción

Imagen 3: Equipo



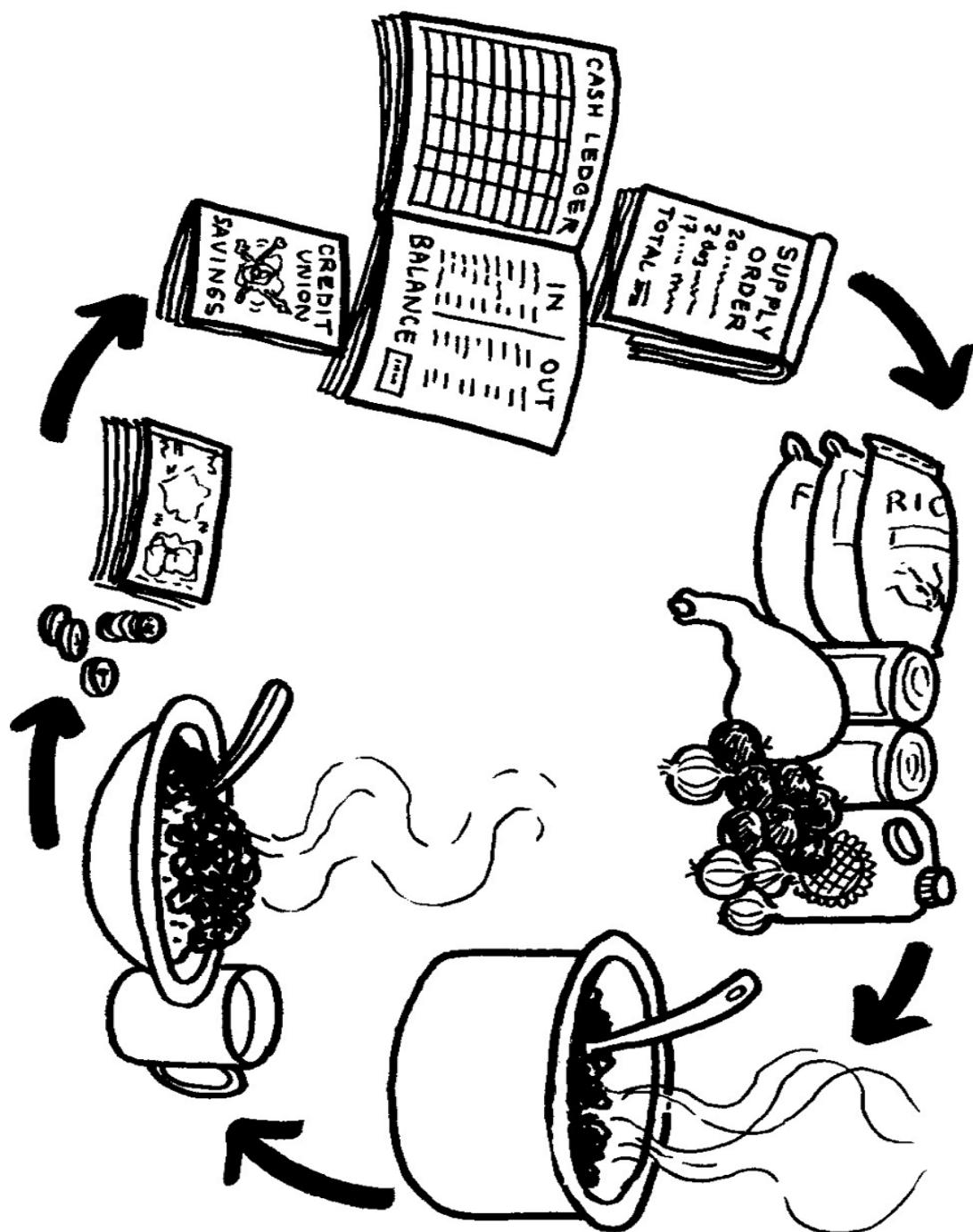
5 imágenes de los Componentes de Producción

Imagen 4: Área de trabajo



5 imágenes de los Componentes de Producción

Imagen 5: Proceso de producción



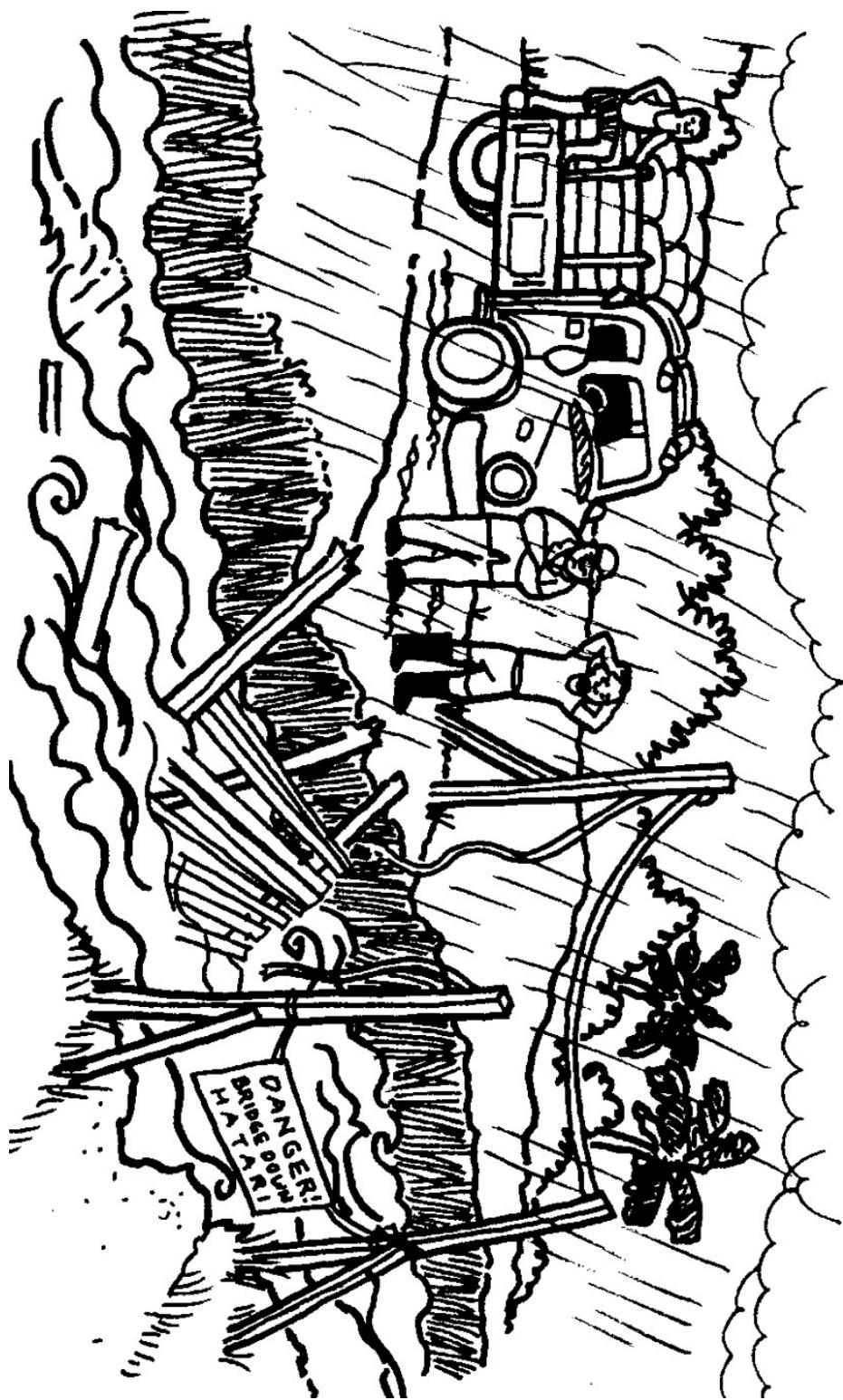
Imágenes de eventos inesperados

Imagen 1: El dinero de su negocio es robado.



Imágenes de eventos inesperados

Imagen 2: Las carreteras están lavadas, por lo que no puede obtener suministros.



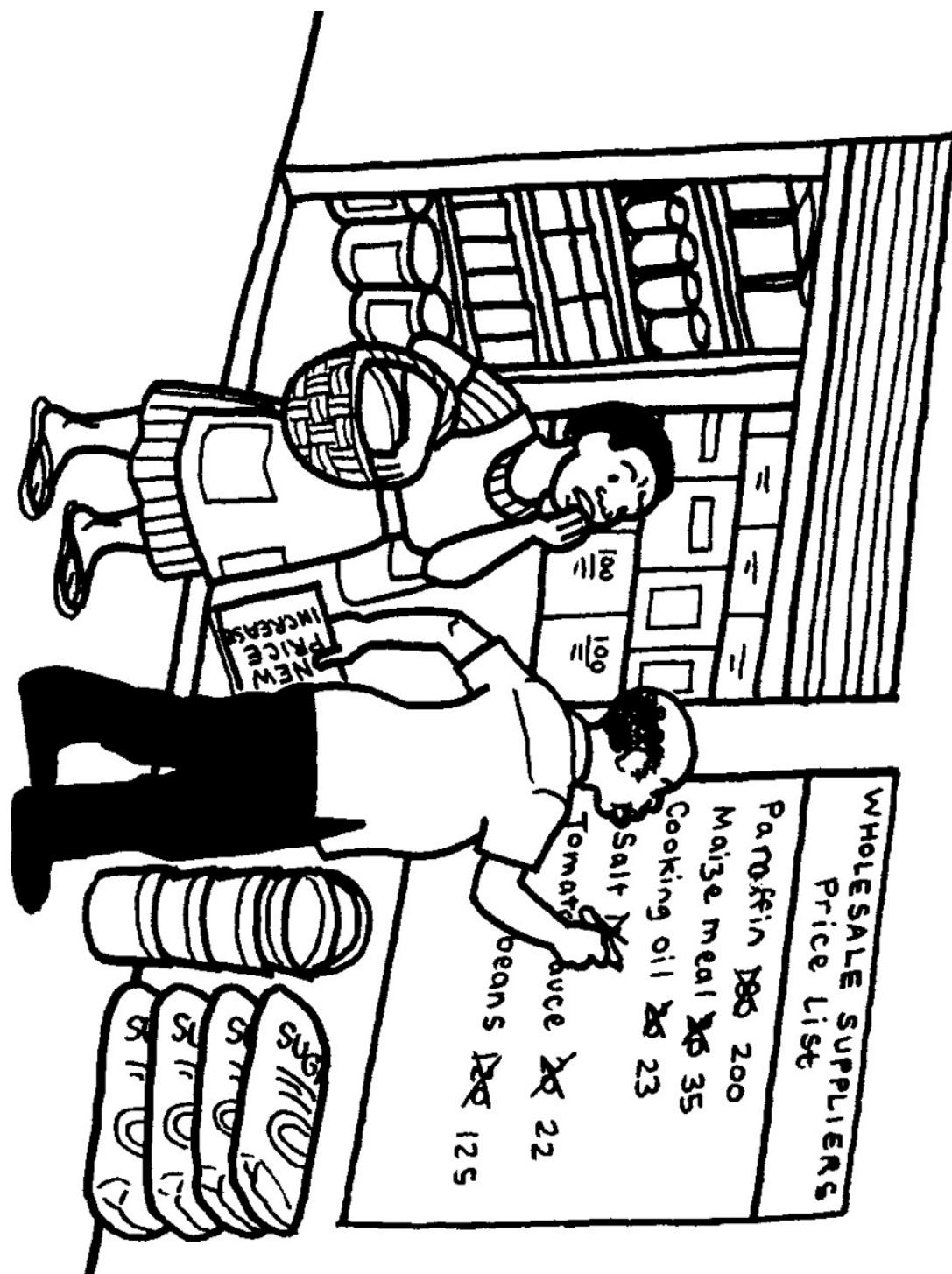
Imágenes de eventos inesperados

Imagen 3: El fuego destruye tus productos..



Imágenes de eventos inesperados

Imagen 4: El precio de las materias primas aumenta.





**ADMINISTRE
EL DINHEIRO
DE SU
NEGOCIO**



P·E·A·C·E



SESIÓN 1: VIVIENDA SEPARADA Y DINERO DE LOS NEGOCIOS

OBJECTIVES

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Discutido la necesidad de sabiduría en el manejo del dinero.
2. Determinado cómo mantener el dinero de la casa y el negocio por separado

PREPARACIÓN

- Convierta los montos en dólares a la moneda local apropiada.
- Crea dinero falso para demostrar las transacciones.
- Haz un dibujo de una mujer manejando su dinero. Ella tiene 2 bolsillos en su vestido en los que puedes poner dinero de la casa y del negocio. También adjunte en el fondo un contenedor de dinero de sus ventas.

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. PRESENTE LAS SESIONES ADMINISTRE EL DINERO DE SU NEGOCIO - 3 MINUTOS

Dé la bienvenida a los participantes y presente el nuevo tema:

Hoy comenzaremos sesiones sobre cómo administrar su dinero de negocios. En este tema, vamos a discutir formas de administrar mejor el dinero para que pueda ganar más. La información en las sesiones incluye:

- Cómo mantener separados el dinero del hogar y del negocio,
- Cómo entender si su negocio está ganando dinero; y
- Cómo administrar su dinero para que su negocio siga creciendo.

Todos tienen experiencia o conocimiento para compartir y todos tienen algo que aprender. Vamos a aprender juntos a través de historias, discusiones y actividades. Por favor, siéntase cómodo de hacer preguntas.

2. CUENTA LA PARÁBOLA DE LAS MONEDAS DE ORO PARA ILUSTRAR LA ADMINISTRACIÓN – 12 MINUTOS

Empecemos por escuchar una historia que Jesús contó acerca de tres siervos. Escucha y decide qué siervos crees que maneja su dinero sabiamente.

Abra las Escrituras y lea Mateo 25:14-19.

Parábola de las monedas de oro (Mateo 25:14-19)

“El reino de los cielos será también como un hombre que, al emprender un viaje, llamó a sus siervos y les encargó sus bienes. A uno le dio cinco mil monedas de oro,[a] a otro dos mil y a otro solo mil, a cada uno según su capacidad. Luego se fue de viaje. El que había recibido las cinco mil fue en seguida y negoció con ellas y ganó otras cinco mil. Así mismo, el que recibió dos mil ganó otras dos mil. Pero el que había recibido mil fue, cavó un hoyo en la tierra y escondió el dinero de su señor. Después de mucho tiempo volvió el señor de aquellos siervos y arregló cuentas con ellos.”

◊ ¿Qué siervo crees que manejó el dinero sabiamente?

◊ ¿Por qué?

Permita que 3 o 4 participantes compartan sus ideas. Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Gracias por tus pensamientos.

Dios ha confiado en cada uno de ustedes con diferentes recursos, habilidades y oportunidades. Debemos usar la sabiduría para administrar todo lo que Él nos ha dado, incluido el dinero de nuestro negocio. En una lección posterior, continuaremos explorando esta historia.

Forme un pequeño grupo de 3-4 personas y responda:

◊ ¿Con qué cosas Dios ha confiado en ti en tu vida y negocio? [tiempo, vida, talentos, creatividad, ideas de negocios, posesiones materiales, relaciones]

Después de 2 minutos, permita que 2 o 3 participantes compartan sus ideas. Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Ciertamente, Dios nos ha confiado mucho. Somos responsables de cuidar todo lo que Él nos ha dado: nuestros hijos, familias, vecinos, hogares y nuestros negocios. Él nos ha hecho a cada uno de nosotros gerentes sobre Sus posesiones, dándonos la oportunidad de aprender a ser fieles y confiables.

3. CUENTA LA HISTORIA ACERCA DE LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO DE LA VIVIENDA E DEL NEGOCIO – 10 MINUTOS

Aprendamos cómo ser buenos administradores del dinero que Dios nos ha dado al estudiar 2 formas diferentes de usar el dinero: los gastos de la vivienda y los gastos del negocio. El dinero que usted gasta en usted o su familia es dinero de la vivienda. Cuando se gasta dinero en gastos de la vivienda, no lo recupera. El dinero que se destina a suministros y otros artículos para administrar su negocio es dinero de negocios. Si se administra bien, el dinero que se gasta en su negocio genera más dinero para usted.

Cuelga la foto de Esiteri con los bolsillos y el recipiente. Entonces diga:

Ahora vamos a escuchar acerca de Esiteri. Escucha cómo ella maneja el dinero de su vivienda y de tu negocio.

Historia de Esiteri

Esiteri es una panadera. Ella hace y entrega pan todos los días. Los propietarios del comercio le pagan por su pan y le dan órdenes de pan para el día siguiente. Cuando llega a casa, Esiteri guarda el dinero de sus ventas

en un contenedor especial, escondido en su casa. (Coloque todo el dinero falso en el “contenedor” adjunto a la imagen.) Dos veces por semana, Esiteri cuenta su dinero para ver cuánto recibió. (Retire el dinero falso del contenedor.) Hoy, ella revisa los suministros para su negocio y decide que necesita harina, levadura, sal y azúcar. Esiteri también verifica qué alimentos y otros artículos necesita su familia. La lista incluye arroz, jabón, azúcar, cuadernos escolares y una nueva escoba. Esiteri se da cuenta de que no tiene suficiente dinero para comprar todo y decide que la nueva escoba puede esperar hasta otra ocasión. Ella pone el dinero para comprar suministros de negocios en su bolsillo izquierdo y el dinero para los gastos de la vivienda en su bolsillo derecho. (Ponga la mitad del dinero falso en cada uno de sus bolsillos.) Entonces Esiteri va de compras para comprar suministros de negocios y familiares.

Vamos a discutir la historia de Esiteri.

- ◊ **¿Dónde pone Esiteri su dinero?** [Ella pone todo el dinero de sus ingresos por ventas en un contenedor seguro. Cuando es hora de ir de compras, ella pone el dinero de su negocio y el dinero de su vivienda en diferentes bolsillos.]
- ◊ **¿Por qué Esiteri pone el dinero de sus compras en dos bolsillos diferentes?** [Esiteri quiere controlar la cantidad que gasta para su negocio y para su familia. Esiteri quiere saber cuánto dinero gasta en su negocio y cuánto en su familia.]
- ◊ **¿Cómo sabe ella cuánto dinero poner en el bolsillo del negocio y en el bolsillo de la casa?** [Ella piensa en lo que necesita comprar para su negocio y cuánto está disponible para las necesidades de su familia.]

Agradezca a los participantes por sus ideas y resuma diciendo:

La separación del dinero de la vivienda y del negocio ayuda a controlar los gastos del hogar; esto mantiene más dinero en el negocio para que gane más dinero. Hacerlo puede ser muy difícil, pero puedes honrar a Dios siendo un sabio administrador de lo que Él te ha dado.

4. ANALIZA CÓMO MANTENER EL DINERO DE LA VIVIENDA Y DE LOS NEGOCIOS POR SEPARADO – 12 MINUTOS

Anteriormente, aprendimos que el dinero de la vivienda es el dinero que usted gasta en usted y su familia.

- ◊ **¿Cuáles son ejemplos de los gastos de su vivienda?** [Alimentos, ropa, alquileres, aranceles escolares, medicina, eventos familiares como bodas o funerales, etc.]

También aprendimos que el dinero del negocio es dinero para gastar en suministros y otras cosas necesarias para su negocio.

◊ **¿Cuáles son ejemplos de los gastos de su negocio?** [Suministros, equipos, alquiler, combustible, mano de obra, transporte, etc.]

De la historia que escuchaste, Esiteri tiene tres formas de administrar su dinero:

- Ella mantiene el dinero de sus ingresos de ventas en un contenedor oculto.
- Ella decide la cantidad de dinero que necesita para su negocio y para los artículos de la vivienda.
- Mantiene el dinero de su negocio en un lugar y el dinero de la casa en otro lugar cuando va al mercado. Ella no mezcla los dos.

Por favor forme parejas. Tienes 3 minutos para discutir las siguientes preguntas. Esté preparado para compartir sus ideas con el grupo.

◊ **¿Qué puedes aprender de Esiteri acerca de ser un buen administrador del dinero que Dios te ha dado?**

◊ **¿Cómo puedes mantener separados el dinero de tu vivienda y de tu negocio?**

Después de 2 minutos, pida a 3 o 4 voluntarios que expliquen qué puede hacer para mantener separados el dinero de su vivienda y de su negocio. Elogie los planes.

5. COMPROMISO CON LA SEPARACIÓN DEL DINERO DE LA VIVIENDA Y DE LOS NEGOCIOS – 5 MINUTOS

Piensa en lo que aprendiste hoy.

Pregunte a varios voluntarios:

◊ **¿Qué es una cosa que planea hacer como resultado de la sesión de hoy?**

Sondee para ideas específicas.

Agradezca a los voluntarios e invite a todos a hacer un compromiso. Dice:

Digamos juntos:

Administrará lo que Dios me ha dado sabiamente al separar el dinero de la vivienda y del negocio.

Buen trabajo hoy. Hiciste planes para separar el dinero de la vivienda y del negocio.

Esto le da más control sobre su dinero, lo que lo hace un mejor administrador del dinero que Dios le ha confiado para que use. La próxima sesión es sobre cómo calcular la cantidad de lucros que su negocio está obteniendo.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Dios padre,

Has confiado a cada uno de nosotros Tus posesiones.

Enséñanos a ser buenos administradores de todo lo que nos has dado, especialmente nuestro dinero, para que puedas ser honrado en nuestras vidas y negocios.

En el nombre de Jesús, Amén.



SESIÓN 2: CALCULE SU LUCRO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Considerado la idea bíblica de crear y cuidar la riqueza.
2. Practicado el cálculo del beneficio empresarial en un negocio de muestra.

PREPARACIÓN

- Tres cajas o contenedores etiquetados: "Cobro en efectivo", "Gastos comerciales" y "Gastos del hogar" (para grupos analfabetos, use símbolos o imágenes para representar estas etiquetas).
- Dinero falso adaptado al valor equivalente en moneda local.
- 20 notas de 10

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LA IMPORTANCIA DE MANTENER EL DINERO DE NEGOCIOS SEPARADO DEL DINERO DE LA VIVIENDA – 3 MINUTOS

Hoy vamos a discutir cómo calcular su beneficio. Antes de comenzar, repasemos la sesión anterior. Usted discutió la necesidad de administrar sabiamente el dinero que Dios le ha dado al determinar la diferencia entre el dinero de la empresa y el de la vivienda. El dinero del negocio es para invertir en el negocio para ganar más dinero. El dinero de la vivienda es para gastar en las necesidades de la familia.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

- ◊ ¿Cuál fue su experiencia manteniendo su negocio y el dinero de su hogar separados?

Agradézcales por compartir. Resumir las ideas y reforzar las buenas prácticas.

2. CONTINÚE LA PARÁBOLA DE LAS MONEDAS DE ORO PARA ILUSTRAR LA ADMINISTRACIÓN – 8 MINUTOS

Continuemos explorando la historia que Jesús contó acerca de tres siervos.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

- ◊ ¿Qué puedes recordar de esta historia de la semana pasada? [Asegúrese de que se mencionen los tres siervos, junto con las cantidades de dinero que se confían a cada uno de ellos]

Escucha de nuevo la historia que Jesús contó. Observe lo que sucede cuando el maestro regresa.

Abra las Escrituras y lea Mateo 25:19-23.

Parábola de las monedas de oro, continuación (Mateo 25:19-23)

Después de mucho tiempo volvió el señor de aquellos siervos y arregló cuentas con ellos. El que había recibido las cinco mil monedas llegó con las otras cinco mil. "Señor –dijo–, usted me encargó cinco mil monedas. Mire, he ganado otras cinco mil" Su señor le respondió: "¡Hiciste bien, siervo bueno y fiel! En lo poco has sido fiel; te pondré a cargo de mucho

más. ¡Ven a compartir la felicidad de tu señor!" Llegó también el que recibió dos mil monedas. "Señor —informó—, usted me encargó dos mil monedas. Mire, he ganado otras dos mil". Su señor le respondió: "¡Hiciste bien, siervo bueno y fiel! Has sido fiel en lo poco; te pondré a cargo de mucho más. ¡Ven a compartir la felicidad de tu señor!"

◊ ¿Qué hicieron los siervos que hicieron feliz a su amo?

◊ ¿Cómo quiere Dios que manejemos nuestro dinero?

Permita que 3 o 4 participantes compartan. Agradezca y elogie por sus respuestas.

No importa la cantidad de dinero que Dios te haya dado, Él espera que lo manejes sabiamente. Esto incluye usar sabiamente lo que Dios le ha confiado para obtener ganancias en su negocio.

En la sesión anterior, aprendió que invertir ganancias en su negocio lo ayuda a ganar más dinero. Saber cuánto beneficio está obteniendo su negocio le permite planificar y administrar mejor su dinero. Entonces puede saber cuánto dinero está disponible para reinvertir en el negocio y ayudarlo a crecer. También puede saber cuánto está disponible para gastar en las necesidades de la familia

3. DEMOSTRE CÓMO CALCULAR BENEFICIOS – 10 MINUTOS

Voy a demostrar cómo calcular los lucros utilizando el negocio de pan de Esiteri. Como viste antes, Esiteri necesita 3 lugares para guardar su dinero. Mantiene un contenedor de "Cobro en efectivo" oculto para cualquier dinero que ingrese a su negocio (muestre la Caja de entrada de efectivo). También usó un bolsillo para guardar el dinero para sus gastos de negocios. En lugar de usar el bolsillo de Esiteri, este es su cuadro de "Gastos de negocios" (muestre el cuadro de Gastos de negocio). Finalmente, Esiteri tiene un cuadro de "Gastos de la vivienda", ella coloca el dinero para usar con los gastos familiares (muestre el cuadro de Gastos de la vivienda).

Aquí es cómo Esiteri realiza un seguimiento del dinero de su negocio y cuánto dinero gana.

Como explicas, usa el dinero falso y las cajas para demostrar cómo funciona el sistema de contabilidad de cajas.

Transacciones de panadería de Esiteri para la semana 1

	Caja de efectivo	Caja de gastos de negocio	Caja de gastos del hogar
1. Inicio de la semana	1000	+500	+500
2. Suministros para hornear pan		-300	
3. Transporte		-100	
4. Combustible		-100	
5. Artículos para la vivienda			-500
6. Venta de pan	+1000		
7. Al final de la semana	1000	0	0

1. Al comienzo de la semana, Esiteri tiene 1000 FRW en su caja de efectivo. Este dinero son sus ganancias de la semana anterior. (*Ponga 1000 en el cuadro de caja de efectivo: 10 notas de 100*)

Basándose en sus gastos la semana pasada, Esiteri decide gastar 500 para su negocio y 500 para los gastos de su vivienda. (Mueva 500—5 notas de 100—del cuadro de Caja de efectivo al cuadro de Gastos del negocio y mueva 500—5 notas de 100 — al cuadro de Gastos de la vivienda).

2. Durante la semana, Esiteri compra 300 productos para hornear pan. (*Tome 300—3 notas de 100 — de la caja de Gastos del negocio y entréguela a otro participante como si estuviera comprando suministros.*)

3. Esiteri gasta 100 en el transporte. (*Tome 100—1 nota de 100, fuera del cuadro de Gastos de negocio y entréguela a otro participante.*)

4. Esiteri gasta 100 en su combustible para hornear. (*Tome 100—1 nota de 100, fuera del cuadro de Gastos de negocio y entréguela a otro participante.*)

5. Esiteri también compra 500 alimentos y otros artículos para su familia. (*Saque 500 del cuadro de Costos de la vivienda y entréguelo a otro participante.*)

6. Esiteri vende 200 panes cada uno, por un monto total de 1000. (*Pídale a uno de los participantes que le dé 10 notas de 100 y que las ponga en el cuadro de Caja de efectivo.*)

7. Al final de la semana, ella tiene 1000 FRW en su caja de efectivo. (*Muestre 1000 en el cuadro de efectivo*)

Esiteri se pregunta cuánto ha ganado con sus ventas semanales. Ella sabe que el dinero que entra en el negocio de las ventas es diferente al lucro. Primero debe restar la cantidad de dinero que gastó en los gastos de negocios. Juntos, calculemos los lucros de Esiter.

Demostre:

Esiteri realizó ventas	1000	(punto 6 - la cantidad final en el cuadro de efectivo)
por valor de:		
menos gastos de negocio de:	500	(puntos 2, 3 y 4: montos gastados en el cuadro de gastos del negocio)
es igual a un lucro de:	500	FRW

Para calcular el lucro que toma:

Dinero de las ventas	(1000 FRW)
menos Gastos de negocios	(500 FRW)
= Lucro	(500 FRW)

Esiteri se pregunta sobre otra cuestión importante.

◊ **¿Está creciendo el negocio de Esiteri? ¿Por qué o por qué no?** [[No. Ella comienza y termina la semana con la misma cantidad de dinero (1000). Ella invierte la misma cantidad en materiales todas las semanas (500) y obtiene la misma cantidad de lucros (500).]]

Pregunte y responda preguntas o comentarios que tengan los participantes sobre los cálculos comerciales de Esiteri.

4. PRACTIQUE EL CALCULO DE LA RENTABILIDAD PARA SU NEGOCIO - 10 MINUTOS

Prepare a los participantes para calcular la rentabilidad de sus negocios. Pídale que busquen un compañero. Dice:

Piense en sus actividades de negocios de la semana anterior (o por un día). Tienes 5 minutos para discutir:

- ◊ **¿Cuál fue el monto total que ganó de las ventas la semana pasada (o durante un día)?**
- ◊ **¿Cuál fue el monto total de sus gastos de negocio la semana pasada (o durante un día)?**
- ◊ **¿Cuál fue la cantidad total de lucros (ventas menos gastos)?**

Después de 5 minutos, pida a uno o más pares, según el tiempo restante, que informe cómo calcularon los lucro.

Agradezca a los voluntarios y resuma recordándoles a los participantes:

Puede usar el sistema de contabilidad de caja o sobres, bolsillos, bolsas u otros recipientes para separar sus ingresos y gastos. Es útil para comprender los lucros, realizar un seguimiento del dinero y calcular los lucros.

Invita a 2 o 3 participantes a compartir:

- ◊ ¿De qué manera la comprensión de tus ganancias puede hacerte un mejor administrador del dinero que Dios te ha dado?

Agradezca a los participantes y elogie sus respuestas.

5. COMPROMETE A CALCULAR LOS LUCROS – 3 MINUTOS

Piense en lo que puede hacer como resultado de la sesión de hoy.

Pregunte a varios voluntarios:

- ◊ ¿Qué es una cosa que va a hacer para administrar su dinero o calcular los lucros? Sondee para ideas específicas.

Agradezca a los voluntarios e invite a todos a hacer un compromiso. Dice:

Levántate y juntos repiten después de mí:

¡Honraré a Dios al administrar sabiamente mis lucros!

Piensa y, si es posible haz lo que hablamos hoy. Recuerda:

Dinero de ventas menos gastos de negocio = Lucro

Buen trabajo hoy. Recuerde, Dios espera que usted administre su dinero de manera inteligente, incluso utilizando lo que Él le ha confiado para obtener lucros en su negocio. Saber cuánto gana su negocio le permite planificar y administrar mejor el dinero que Dios le ha dado. En la próxima sesión vamos a mostrar cómo el sistema de contabilidad de caja puede ayudarlo a rastrear, planificar e invertir dinero de manera inteligente.

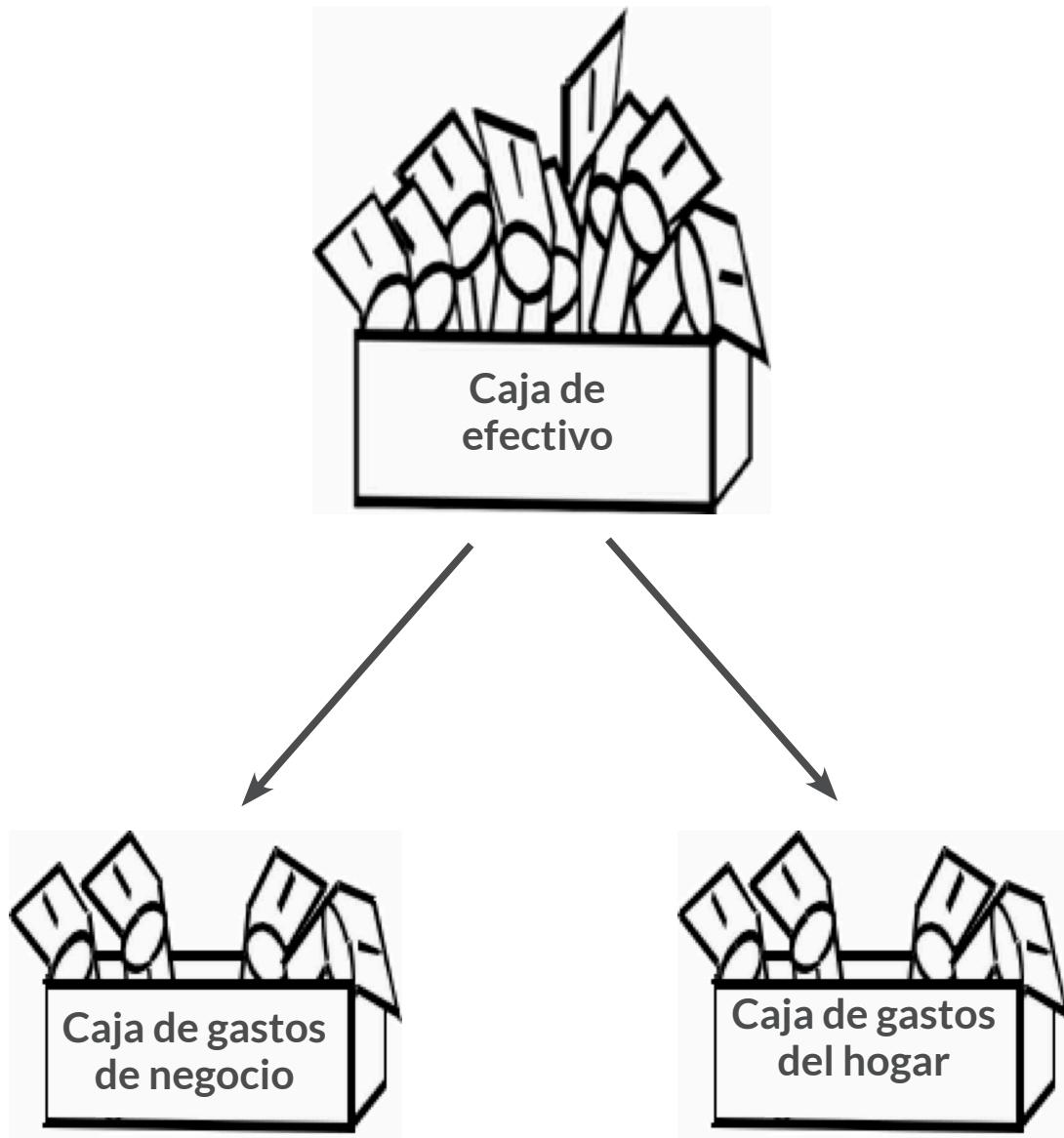
Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Señor que danos todo,

Usted nos ha capacitado para entender nuestros beneficios comerciales. Denos sabiduría para administrar el dinero de nuestro negocio, para que podamos honrarLo y cuidar mejor de nuestras familias y comunidades. Te alabamos por tus muchos regalos, oh Jesús.

Amén.

SISTEMA DE CONTABILIDAD DE CAJAS





SESIÓN 3: INVIERTA EN SU NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Considerado la idea bíblica de reinvertir en el negocio de uno.
2. Usado el sistema de contabilidad de caja para demostrar:
 - cómo seguir el dinero y controlar el gasto
 - la importancia de reinvertir los ingresos en el negocio
3. Evaluado cómo el aumento de la inversión puede aumentar los lucros.

PREPARACIÓN

- Use las mismas tres cajas o recipientes marcados como “Cobro en efectivo”, “Gastos comerciales” y “Gastos de la vivienda” (o símbolos/ímágenes para representar estas etiquetas) de la Sesión 2.
- Use el mismo dinero falso de la sesión 2 y agregue notas para un total de 30 notas de 100.

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LAS MANERAS DE REDUCIR LOS COSTOS DE NEGOCIO – 3 MINUTOS

Hoy vamos a discutir formas de rastrear, planificar e invertir el dinero de su negocio. Antes de comenzar, repasemos la sesión anterior. Discutimos cómo la comprensión y el cálculo de las ganancias le permiten administrar mejor el dinero que Dios le ha dado.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

- ◊ **¿Cuál fue tu experiencia al calcular tus lucros?**

Agradézcales por compartir. Resumir las ideas y reforzar las buenas prácticas.

2. CONTINÚE LA PARÁBOLA DE LAS MONEDAS DE ORO PARA ILUSTRAR LA ADMINISTRACIÓN – 7 MINUTOS

Hoy terminemos de escuchar la historia que Jesús contó acerca de los tres siervos. Ya hemos oido hablar de los dos primeros siervos.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

- ◊ **¿Qué puedes recordar de esta historia de la semana pasada?** [Asegúrese de que se mencionen los tres siervos, junto con las cantidades de dinero que se confiaron a cada uno de ellos. Asegúrese de que se mencione la buena gestión y el doble beneficio de los dos primeros siervos.]

Ahora, escucha lo que le pasa al tercer siervo.

Abra las Escrituras y lea Mateo 25:24-28:

Parábola de las monedas de oro, continuación (Mateo 25:24-28)

Después llegó el que había recibido solo mil monedas. “Señor – explicó –, yo sabía que usted es un hombre duro, que cosecha donde no ha sembrado y recoge donde no ha esparcido. Así que tuve miedo, y fui y escondí su dinero en la tierra. Mire, aquí tiene lo que es suyo”. Pero su señor le contestó: “¡Siervo malo y perezoso! ¿Así que sabías que cosecho donde no he sembrado y recojo donde no he esparcido? Pues debías haber depositado mi dinero en el banco, para que a mi regreso

lo hubiera recibido con intereses. Quítenle las mil monedas y dénselas al que tiene las diez mil.'

- ◊ **¿Qué pasó con el criado que no invirtió su dinero?**
- ◊ **¿Cómo crees que Dios desea que invertamos el dinero de nuestro negocio?**

Permita que 3 o 4 participantes compartan. Agradezca y elogie por sus respuestas.

Como el primer siervo que puso su dinero a trabajar de inmediato, Dios espera que inviertas el dinero de tu negocio sabiamente. No importa la cantidad de dinero que Dios te haya dado, se siente honrado cuando lo manejas sabiamente. Invertir dinero en su negocio es importante para que crezca adecuadamente y proporcione ingresos para cada uno de ustedes.

Mira a tu compañero y discuta:

- ◊ **¿En qué formas ya invierte de nuevo en su negocio?**

Después de 2 minutos, permita que 3 o 4 participantes compartan. Agradezca y elogie por sus respuestas.

3. DEMOSTRE EL USO DEL SISTEMA DE CONTABILIDAD DE CAJA PARA SEGUIR, PLANIFICAR E INVERTIR DINERO – 10 MINUTOS

Use las cajas o los contenedores marcados como "Cobro en efectivo", "Gastos de negocios" y "Gastos de la vivienda". Dice:

En la sesión anterior, viste a Esiteri usar cajas para rastrear su dinero. Esto se llama el "sistema de contabilidad de caja". Puede usar bolsas, cestas, bolsillos o cualquier contenedor siempre que sepa qué contenedor es para el efectivo que entra y qué contenedores son para gastos de negocios y para gastos del hogar. También es importante asegurarse de que el método que elija mantenga su dinero seguro. Hoy vamos a mostrar cómo el sistema de contabilidad de cajas puede ayudarlo a rastrear su dinero para que pueda decidir cómo invertir sabiamente el dinero que Dios le ha dado.

Esiteri tenía 3 cajas que usaba para separar su dinero:

- Caja de dinero en efectivo por dinero que ingresa al negocio.
- Caja de gastos de negocios por dinero para sus gastos de negocios.
- Caja de gastos del hogar por dinero para gastos del hogar y familia

Aprendiste que el negocio de Esiteri es rentable pero no está creciendo. Veamos cómo podría crecer el negocio de Esiteri si usa parte de sus lucros e invierte todo un préstamo en su negocio

Identifique 8 voluntarios para ayudar con la demostración. Dé a cada voluntario la cantidad de dinero que se indica a continuación, en las notas especificadas. Pida a los voluntarios que se presenten y desempeñen sus roles según sea necesario y luego regresen a sus asientos.

- Esiteri: 1000 FRW (10 notas de 100) en su caja de efectivo
- 3 clientes para Esiteri: (Dé a cada cliente una nota de 100)
- Prestamista: 1000 (10 notas de 100)
- Vendedor de suministros para hornear
- Vendedor de artículos para el hogar
- Vendedor de combustible

El negocio de la harina de Esiteri: Transacciones para la semana 2

	Cash-In	Business Expenses	Househould Expenses
1. Al inicio de la semana	1000	+500	+500
2. Esiteri recibe un nuevo préstamo		+1000	
3. Total disponible para el negocio		1500	
4. Suministros para hornear		-1000	
5. Transporte		-200	
6. Combustible		-200	
7. Pago de préstamo		-100	
8. Artículos para la vivienda			-500
9. Venta de pan	+3000		
10. Al final de la semana	3000	0	0

1. Al comienzo de la semana, Esiteri tiene 1000 FRW en su caja de efectivo. Estos son los mismos 100 que tenía al final de la semana anterior. (Pídale a Esiteri que muestre el dinero (10 notas de 100) en su caja de efectivo.)

Basándose en los gastos de Esiteri la semana anterior, ella decide gastar 500 en su negocio y 500 en los gastos de la vivienda. ((Pídale a Esiteri que ponga 5 notas de 100 en el cuadro de Gastos del negocio y 5 notas de 100 en el recuadro de Gastos de la vivienda.)

2. Esiteri obtiene un préstamo de 1000, que planea gastar por completo en su negocio. ((Solicite al prestamista que le dé a Esiteri 1000—10 notas de 100. Pídale a Esiteri que ponga todo el dinero del préstamo en su caja de Gastos de negocio.)

Es importante colocar el dinero del préstamo directamente en la caja de Gastos del negocio para asegurarse de que lo gaste solo en el negocio.

◊ ¿Cuánto dinero tiene Esiteri para su negocio? [1500]

3. Durante la semana, Esiteri compra 1000 productos para hornear pan en lugar de su cantidad habitual de 300.

◊ ¿De qué caja saca Esiteri este dinero? [Caja de gastos del negocio.] (Pídale a Esiteri que saque 1000 del cuadro de Gastos del negocio y se lo dé al vendedor de suministros de pan.)

4. Esiteri debe pagar 200 para el transporte.

5. Esiteri debe pagar 200 por el combustible.

◊ ¿De qué caja saca Esiteri este dinero?? [Caja de gastos del negocio.] (APídale a Esiteri que saque 400 del cuadro de Gastos del negocio y le dé 200 al transportista y 200 al vendedor de combustible.)

6. Esiteri luego hace un pago de préstamo semanal de 100.

◊ ¿De qué caja saca Esiteri este dinero? [Caja de gastos del negocio.] (Pídale a Esiteri que saque 100 del cuadro de Gastos del negocio y se lo dé al prestamista.)

7. Durante la semana, Esiteri vende 60 panes a 50 cada uno, por un total de 3000 (Solicite a los 3 clientes que se presenten y cada uno pague 1000 por pan.)

◊ ¿Dónde pone Esiteri este dinero? [Caja de efectivo.] (Los clientes voluntarios dan a Esiteri 3000; Esiteri lo coloca en la caja de efectivo.)

8. Esiteri también compra 500 artículos para su familia.

◊ ¿De qué caja saca Esiteri este dinero? [Caja de gastos de la vivienda.] (Pídale a Esiteri que saque los 500 de la caja de Gastos de la vivienda y se los dé al vendedor de artículos familiares.)

Pídale a Esiteri que cuente todo el dinero en la caja de efectivo para mostrar cuánto hay allí. [3000]

Agradezca a los voluntarios por su ayuda con la demostración.

4. PRACTIQUE CÓMO DETERMINAR EL LUCRO - 10 MINUTOS

Usemos el método presentado en la sesión anterior para calcular el lucro de Esiteri. Por favor, busque un compañero y trabaje juntos para hacer los cálculos. Prepárate para dar la respuesta y cómo la obtuviste.

Usa el dinero falso y las cajas para mostrar los cálculos y las respuestas a medida que se dan.

◊ **¿Cuánto vendió Esiteri? ¿Cómo lo sabes?** [Esiteri tenía 3000 en ventas: la caja de efectivo estaba vacía al comienzo de la semana después de que Esiteri colocara 500 en la caja de Gastos del Negocio y 500 en la caja de Gastos de la Vivienda. Al final de la segunda semana, había 3000 en la caja de efectivo.]

◊ **¿Cuánto gastó Esiteri en su negocio? ¿Cómo lo sabes?** [Esiteri gastó 1500 porque había 1500 en la caja de Gastos de negocio y ahora la caja está vacía. Ella gastó el monto que invirtió de la semana pasada (500) más el nuevo monto del préstamo (1000). Ella tenía el costo de reemplazar los materiales, el transporte, el combustible y el pago semanal del préstamo.]

◊ **¿Cuánto lucro hizo Esiteri? ¿Cómo lo sabes?** [1500 en lucros. Ventas de 3000 menos gastos de 1500 = 1500 en lucros.]

Recuerda la forma de calcular el lucro: Cash-In (muestre la caja de efectivo del final de la semana con 3000) menos los Gastos de Negocio (ponga la caja de Gastos de Negocios a continuación y saque 1500 de la caja de efectivo para mostrar el monto gastado) es igual al Lucro (quedan 1500 en la caja de efectivo.)

Para la semana anterior el lucro de Esiteri fue de 500. Esta semana su lucro es de 1500. Los lucros de Esiteri aumentaron en 1000 FRW.

◊ **¿Por qué creció el negocio de Esiteri y aumentaron sus lucros?** [Porque Esiteri tomó un préstamo para invertir más en su negocio. Esto le permitió vender más]

◊ **¿Cuánto de este monto es dinero de gastos de negocios que Esiteri necesita volver a poner en su negocio para que siga funcionando? ¿Dónde va a poner este dinero?** [1500 para gastos de negocio. Ponga 1500 nuevamente en la caja de Gastos del Negocio.]

Felicite a los participantes por sus buenas respuestas.

Ahora, diríjase a un compañero y discuta:

◊ **¿Cómo puedes usar este sistema para administrar mejor el dinero que Dios te ha dado?**

Después de 2 minutos, permita que los participantes compartan. Agradezca y elogie a ellos.
Resuma diciendo:

El sistema de contabilidad de caja es útil para realizar un seguimiento del dinero. Le ayuda a decidir cuánto invertir en su negocio y cómo puede aumentar sus ganancias. El seguimiento de sus ingresos por ventas, gastos comerciales y ganancias le ayuda a planificar y administrar mejor el dinero que Dios le ha dado.

5. COMPROMETE A CALCULAR LOS LUCROS – 3 MINUTOS

Piensa en lo que puedes hacer con lo que aprendiste hoy.

Pregunte a varios participantes:

◊ *¿Qué aprendiste hoy que puedes hacer para que tu negocio crezca? Sondée para ideas específicas.*

Piensa y si es posible **haz** lo que hablamos hoy. Repite después de mi:

Honraré a Dios invirtiendo dinero sabiamente en mi negocio.

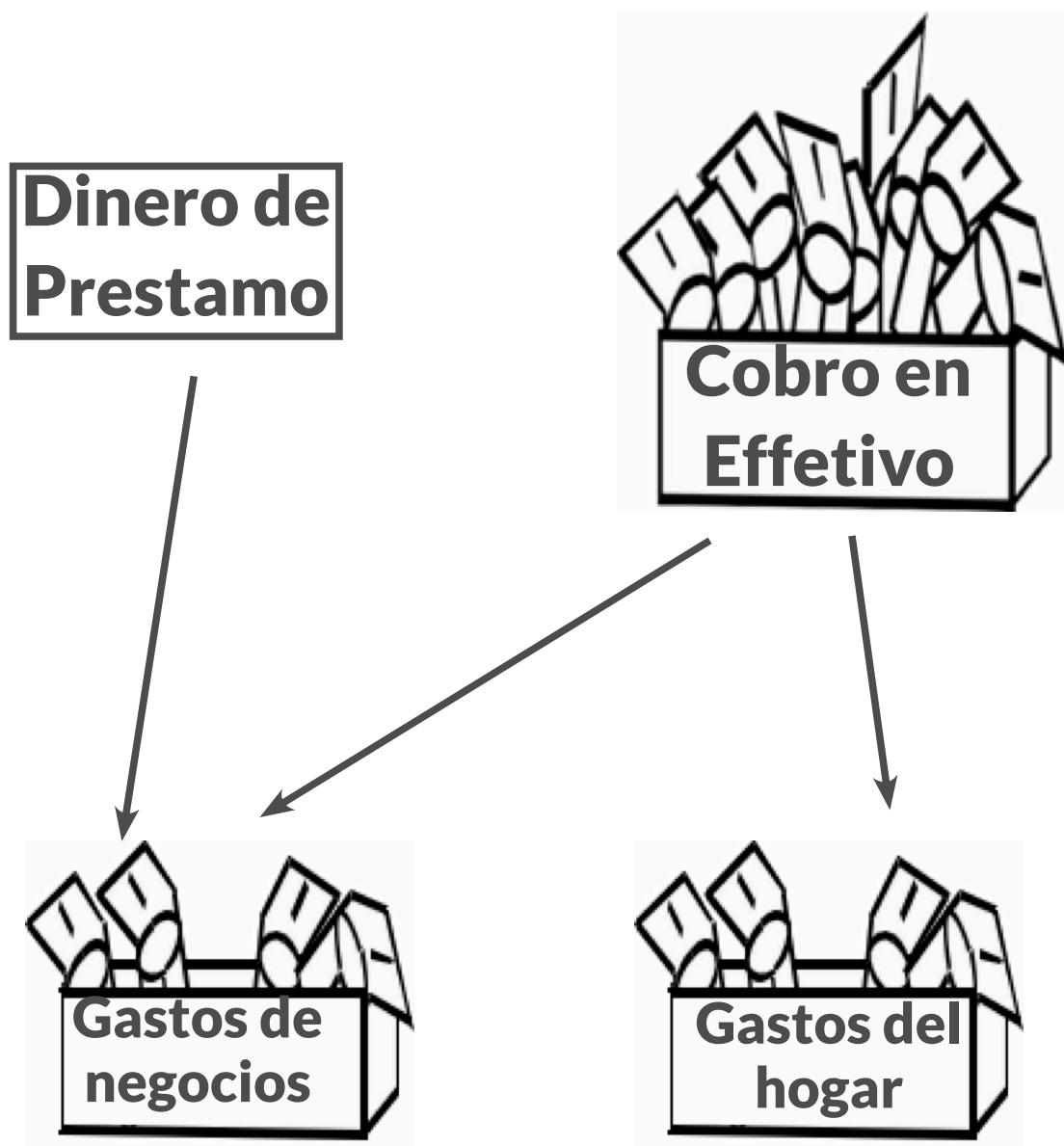
Buen trabajo hoy. El seguimiento de sus ingresos por ventas, gastos de negocios y lucros le permite planificar y administrar mejor el dinero que Dios le ha dado. Recuerda, Él es honrado cuando tú invierte tu dinero sabiamente En la próxima sesión, usted decidirá qué hará Esiteri con los 1500 FRW que quedan en la caja de efectivo.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Señor Dios,

Usted nos ha dado el conocimiento para ayudarnos a administrar mejor nuestro dinero. Enséñanos a invertirlo sabiamente, tanto en nuestra vida comercial como en la vivienda, para que nuestras decisiones te honren a Ti, a nuestras comunidades y a nuestras familias. Por la gracia de Jesús, Amén.

SISTEMA DE CONTABILIDAD DE CAJAS





SESIÓN 4: USO DE NEBEFICIOS PARA EMPRESAS, NECESIDADES DE LA VIVIENDA Y AHORROS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identificado la necesidad de honrar a Dios en su uso de lucro.
2. Usado el sistema de contabilidad de caja para demostrar 3 formas de usar los lucros.

PREPARACIÓN

- 3 cajas marcadas como “Cobro en efectivo”, “Gastos de Negocios” y “Gastos de la Vivienda”
- 1 caja adicional marcada como “Ahorros”
- Dinero falso (de la sesión anterior)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE EL NEGOCIO DE ESITERI – 5 MINUTOS

Hoy vamos a hablar sobre cómo utilizar su beneficio para satisfacer las necesidades de la empresa y la vivienda. Antes de comenzar, revisemos juntos las transacciones del negocio de pan de Esiteri.

Recuerde que el seguimiento de sus ingresos por ventas, gastos de negocios y lucros le ayuda a administrar mejor el dinero que Dios le ha dado.

Ahora, cuando nombre la transacción, todos me dicen dónde obtener el dinero y dónde ponerlo

Demonstrate, with help from the participants, the transactions of Esiteri's second week of business.

1. Esiteri comenzó con 1000. [Ponga 1000—10 notas de 100—en la caja de efectivo.]
2. Ella decide usar 500 para los gastos del hogar. [Obtenga 500—5 notas de 100 — de la caja de efectivo y póngalo en la caja de Gastos del hogar.]
3. Ella decide usar 500 para gastos de negocios. [Obtenga 500—5 notas de 100 — de la caja de efectivo y póngalo en la caja de Gastos del Negocio.]
4. Ella consiguió un préstamo de 1000. [Ponga 1000—10 notas de 100, en la caja Gastos de negocio]
5. Ella gastó 1500 en gastos de negocios. [Obtenga 1500 de la caja de Gastos de Negocios y póngalo en una lista porque se gasta.]
6. Ella ganó 3000 de las ventas de pan. [Ponga 3000 de los compradores de pan en la caja de efectivo]
 - ◊ ¿Cuál es el lucro de Esiteri? [11500 en lucro. Ventas de 3000 menos gastos de negocios de 1500 = 1500 de lucro]
 - ◊ ¿Cuánto dinero debe invertir Esiteri en el negocio para mantenerlo en el mismo nivel? [1500 para pagar todos los gastos del negocio, incluido el pago de un préstamo semanal.]

¡Bien hecho! Usted ayudó a Esiteri a realizar un seguimiento de sus gastos comerciales y ventas. Esto le ayuda a decidir cuánto reinvertir en su negocio para que siga funcionando. Recuerde, al igual que la historia de los tres siervos, Dios espera que invierta el dinero de su negocio de manera inteligente y se siente honrado cuando lo hace.

2. EXAMINE LA NECESIDAD DE HONRAR A DIOS EN EL USO DE LUCRO - 10 MINUTOS

Comencemos discutiendo esto más adelante: honrar al Señor con su lucro empresarial.

Mira a un amigo y discute:

- ◊ ¿Cómo podemos honrar a Dios con nuestro beneficio empresarial? [ayudando a nuestros amigos y vecinos, cuidando a nuestras familias, donando a nuestra iglesia local, reduciendo el desperdicio]
- ◊ ¿Si honramos a Dios con nuestro negocio, ¿nos bendecirá?

Después de 2 minutos, permita que 3 o 4 participantes compartan. Agradezca y elogie a ellos. Continúa diciendo:

La Biblia nos dice en Mateo: (5:45b)

“Para que sean hijos de su Padre que está en el cielo. Él hace que salga el sol sobre malos y buenos, y que llueva sobre justos e injustos.”

- ◊ ¿Qué escuchas de este verso?

Permita que 3 o 4 participantes compartan.

Cuando eres parte de la familia de Dios, Él puede darte paz en tu corazón si experimentas la bendición o la lucha en tu negocio. No importa cuáles sean tus circunstancias, cuando buscas primero honrar a Dios con tu lucro, Él se complace. A veces, nos sentimos tentados a confiar solo en nuestras propias habilidades, o a pedir ayuda a los adivinos o espíritus para nuestro lucro. Sin embargo, la Biblia dice que Jesucristo ha derrotado a todos los otros poderes por medio de la cruz. (Colosenses 2:15)

- ◊ ¿Qué significa esto para nuestro beneficio comercial?

Permita que 3 o 4 participantes compartan.

Discutamos ahora las diversas maneras en que Esiteri puede honrar a Dios al usar su beneficio sabiamente.

- ◊ ¿Qué puede hacer Esiteri para ayudar a que su negocio vuelva a crecer, sin tomar un préstamo? [Ponga aún más de sus beneficios en su caja de Gastos de negocio para invertir en su negocio.]

Esiteri puede querer comprar más materiales. Por ejemplo, puede querer invertir en un nuevo producto, o comprar una nueva mesa o una balanza o una taza de medir.

◊ **¿De qué otras maneras puede usar Esiteri su beneficio?** [Alimentos para la familia, otras necesidades del hogar, medicamentos, obligaciones sociales, ahorros, donaciones a los necesitados, donaciones a su iglesia.]

Busque muchas respuestas y luego resuma diciendo:

Esiteri puede tomar 3 decisiones cuando decide cómo usar su dinero. (Muestre las cajas.) Ella puede poner su beneficio en:

- La caja de gastos de negocio para hacer crecer el negocio
- la caja de Gastos del Hogar para las necesidades del hogar y la familia

Y hoy agregamos otra caja en la que ella puede poner su dinero:

- una caja de Ahorros para guardar dinero para futuras emergencias o grandes gastos

3. DECIDA CÓMO USAR LOS BENEFICIOS – 12 MINUTOS

Usted tiene que tomar decisiones sobre cómo usar sus beneficios. ¿Los vas a utilizar para hacer crecer el negocio? ¿Para hacer ahorros personales? ¿O para pagar los gastos del hogar? ¿Cómo puede honrar a Dios con su beneficio en el cuidado de su negocio y la vida familiar?

En grupos pequeños, discuta cómo Esiteri puede tomar buenas decisiones sobre cómo usar sus 1500 FRW en los beneficios comerciales. Decida:

◊ **¿Cuánto de su beneficio de 1500 recomienda que ponga Esiteri en cada caja?**

◊ **¿Cómo esta decisión honra a Dios?**

Cuando trabaje en su pequeño grupo, el dinero de Esiteri se puede dividir entre las cajas de la forma que prefiera. Prepárese para demostrar la cantidad de dinero que su grupo decide que Esiteri pondrá en cada caja. Tienes 4 minutos.

Después de 4 minutos, invite a un voluntario de un grupo a hacer una demostración. Dale dinero falso para poner en las diferentes cajas: Gastos de negocio, gastos del hogar y ahorros. Pídale al voluntario que le explique las razones para colocar esa cantidad en cada caja.

Pida 2 o 3 grupos con diferentes ideas para mostrar lo que decidieron y por qué. Entonces pregunta:

◊ **¿Qué hicieron los grupos de manera diferente en la forma en que usaron el dinero de Esiteri? Explique.**

Fomente una buena discusión sobre por qué uno hace diferentes elecciones sobre el uso del beneficio.

Gracias por tus buenas ideas. Hay muchas maneras diferentes de usar el dinero. Si las necesidades del **hogar** son altas, los beneficios deben usarse para satisfacerlas. Siempre es bueno **ahorrar** algo para necesidades futuras y eventos inesperados. Si hay suficiente dinero, es bueno **poner más dinero en el negocio** si cree que puede vender más haciendo esto.

Piensa en lo que aprendiste hoy. Piense detenidamente cuánto usar para hacer crecer el negocio, ahorrar o gastar en las necesidades de la familia. Recuerde, ya sea que experimente la bendición o la lucha en su negocio, Dios puede darle paz en su corazón cuando lo honra con su beneficio\

Pregunte a varios voluntarios:

◊ *¿Cómo vas a administrar tus beneficios de manera diferente ahora? Sondée para ideas específicas. Permita que varios voluntarios respondan. Agradézcales por sus buenas ideas.*

4. COMPROMETE A UTILIZAR EL BENEFICIO DE FORMA INTELIGENTE – 3 MINUTOS

Piense en lo que puede hacer como resultado de la sesión de hoy. Hagamos el siguiente compromiso juntos. Repite después de mi:

¡Me comprometo a honrar a Dios usando sabiamente mis beneficios!

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Recuerda:

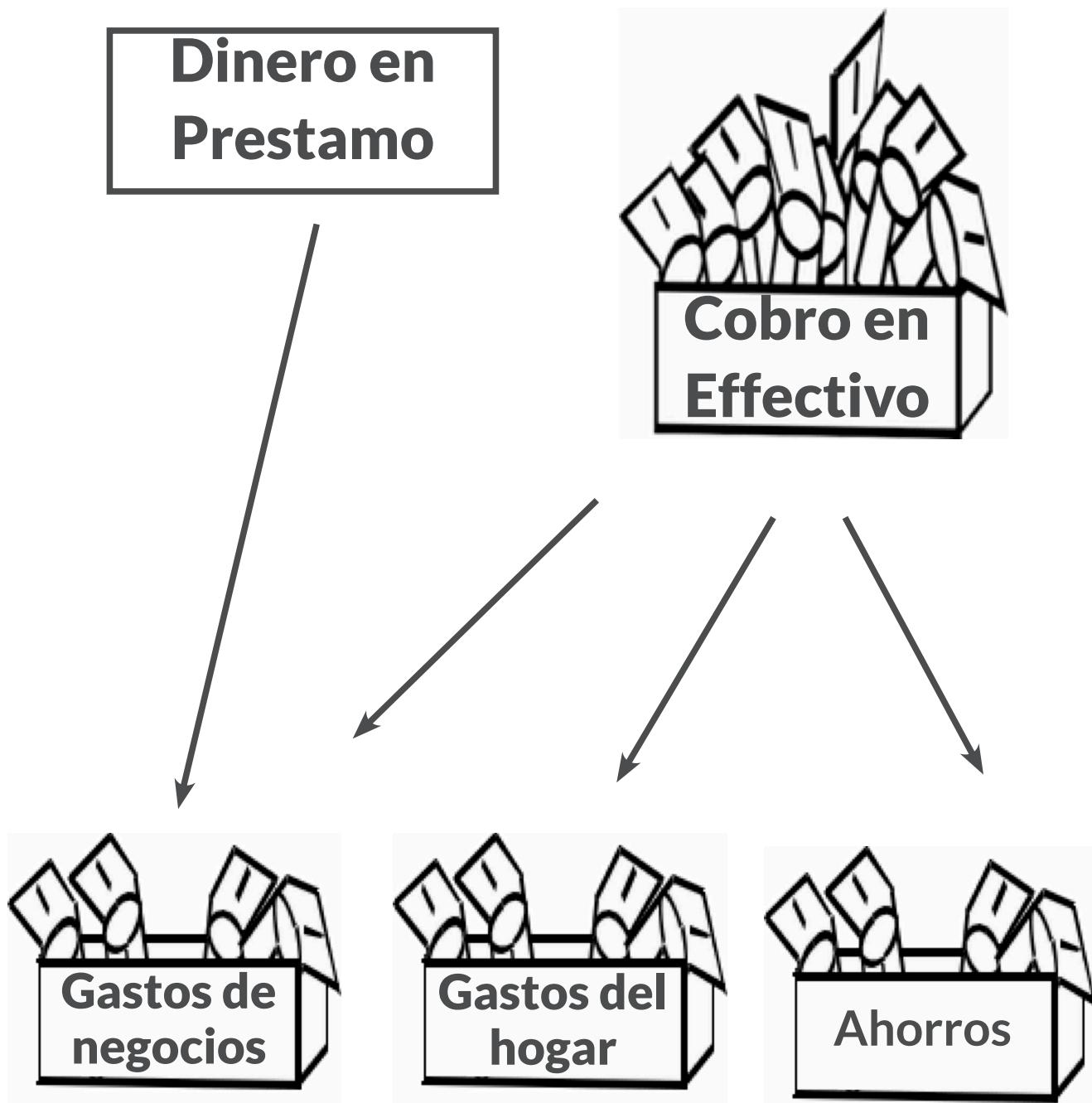
Equilibrar el uso del beneficio para las necesidades del hogar con oportunidades de negocios y ahorros.

Buen trabajo hoy! Las empresas que crecen proporcionan más ingresos y seguridad familiar y garantizan el reembolso del préstamo. La próxima sesión es sobre la importancia de invertir el dinero de su préstamo en su negocio.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

*Señor que danos la vida,
Enséñanos a honrarTe utilizando sabiamente nuestro
beneficio comercial. Denos sabiduría al usar nuestros
beneficios, ya sea para ahorrar, para las necesidades
del hogar o para reinvertir en nuestro negocio. Danos
paz en nuestros corazones al honrarTe en estas
decisiones, oh Jesús. Amén.*

SISTEMA DE CONTABILIDAD DE CAJAS





SESIÓN 5: UTILICE EL PRÉSTAMO COMERCIAL PARA SU NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Analizado la importancia de usar la disciplina para invertir todo el dinero del préstamo en el negocio.
2. Decidido cómo usar sus propios préstamos y beneficios para ganar más

PREPARACIÓN

- Dinero falso
- Imágenes 1 - 4. Adjunte “bolsillos” a cada mujer para guardar el dinero falso. Haga 2 recortes de papel para vestir sobre los vestidos de María y su hija (Imagen 2)

Nota: Durante las historias, agregue o retire dinero del bolsillo de cada mujer para representar la forma de los flujos de caja durante sus transacciones comerciales.

Use el dinero como una herramienta visual para que los participantes comprendan el efecto de las prácticas de administración de préstamos en cada negocio. La cantidad exacta de dinero no es importante..

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LA IMPORTANCIA DE DECIDIR CÓMO USAR LOS BENEFICIOS - 3 MINUTOS

Hoy vamos a aprender la importancia de invertir el dinero del préstamo en el negocio. Antes de comenzar, repasemos la sesión anterior. Discutimos cómo honrar a Dios calculando nuestro beneficio y decidiendo cómo dividirlo entre los gastos y ahorros de la empresa y el hogar. Recuerda, cuando honras a Dios con tu beneficio, Él puede darte paz en tu corazón, ya sea que experimentes la bendición o la lucha en tu negocio.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

◊ ¿Cuál fue su experiencia al decidir cómo utilizar su beneficio?

Agradézcales por compartir. Resumir las ideas y reforzar las buenas prácticas.

2. CUENTE HISTORIAS QUE COMPAREN LAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN DE PRÉSTAMOS DE 3 PRESTATARIOS - 12 MINUTOS

Ya hemos aprendido que invertir dinero en su negocio es importante para que crezca adecuadamente y proporcione ingresos. También es esencial mantener su promesa al grupo de ahorro: usar el dinero de su préstamo para el propósito previsto. Para hacer esto correctamente, debes usar la *disciplina*.

En esta sesión, aprenderemos la importancia de invertir el dinero del préstamo en el negocio. En el libro de Proverbios, dice:

Abra las Escrituras y lea:

“Los planes bien pensados: ¡pura ganancia!; Los planes apresurados: ¡puro fracaso!” (Proverbios 21:5a)

Puede usar la disciplina, aplicando el conocimiento que Dios le ha dado para cumplir sus promesas al grupo y a Él, invirtiendo el dinero de su préstamo nuevamente en el negocio. Recuerde, Él se siente honrado cuando usted sabiamente administra el dinero que le ha dado.

Aquí hay 3 historias sobre los prestatarios. Escuche atentamente para ver si los prestatarios usaron la disciplina adecuada al invertir el dinero de su préstamo.

Cuelgue el primer dibujo de María y su hija (vea la Imagen de la muestra 1).

Historia de María

María planea usar el monto total del préstamo para comprar arroz para vender como un negocio. Sin embargo, cuando llega al mercado para comprar el arroz, ve un vestido. Ella no ha tenido un vestido nuevo en mucho tiempo. Ella decide comprarlo. (Retira aproximadamente la cuarta parte del dinero y coloque un nuevo recorte de vestido de papel sobre María).

La hija de María, que está con ella, también comienza a pedir un vestido nuevo. María le compra un vestido también. (Retire $\frac{1}{4}$ más del dinero y coloque un nuevo recorte de vestido de papel sobre la hija de María).

A María le queda solo la mitad del préstamo restante. Ella compra arroz para su negocio. (Retire todo el dinero restante del bolsillo de María).

María regresa a su comunidad y vende el arroz. Sin embargo, sus beneficios son mucho menores de lo que ella planeó. Ella apenas logra hacer el pago de su préstamo. (Muestra solo un poco de dinero en el bolsillo de María)

◊ **¿Qué pasó con el préstamo de María?** [Ella gastó la mitad de su dinero del préstamo en artículos personales. Ella ganó dinero, pero no mucho.]

◊ **¿Cómo puede María usar mejor disciplina en el uso de su préstamo?** [Ella debería gastar su préstamo en el arroz, manteniendo su promesa al grupo. Luego, cuando vende el arroz, puede usar parte del beneficio para los vestidos. Además, ella puede ahorrar poco a poco para un vestido nuevo.]

Aquí está la segunda historia. Cuelgue el segundo dibujo de Theresa (vea la imagen de muestra 3).

Historia de Theresa

Durante su ciclo de préstamo anterior, Theresa trabajó arduamente para encontrar clientes que pagaran. Ella compró sus papas en el mercado de la ciudad y las vendió puerta a puerta en su comunidad. Theresa obtuvo un buen beneficio de su préstamo anterior. (Muestra algo de dinero ya en el bolsillo de la imagen.)

Teresa ahora recibe un nuevo préstamo. (Ponga el dinero del préstamo en el bolsillo de Theresa.)

Con parte del nuevo préstamo, Teresa compra más papas para vender. (Retire aproximadamente la mitad del dinero del préstamo).

Con la porción restante del préstamo, Theresa decide comprar tomates y arroz para vender también. Ella también decide comprar una mesa para mostrar mejor sus productos. (Retire más del dinero.)

Una amiga de su grupo de préstamos viene a ver a Theresa. Su hijo está enfermo y necesita medicina, pero no tiene dinero. Ella le pide a Theresa algo del dinero de su préstamo.

Theresa explica que debe usar el dinero de su préstamo para su negocio. De lo contrario, ella no gana dinero para pagar su préstamo. Pero, ella tiene un poco de dinero ahorrado para emergencias. Su amiga puede pedir prestado el dinero de emergencia de Theresa si la situación es tan seria. Ella ora con su amiga para que Dios le provea todas sus necesidades. Ella sabe que Él está en control de todas las circunstancias. La amiga está agradecida por su ayuda y promete devolver el dinero cuando los tiempos sean mejores.

Ahora Theresa tiene más productos para vender y una mesa para exhibirlos bien. Theresa está ganando más dinero y puede pagar fácilmente su préstamo. (Coloque aproximadamente la mitad del dinero que se retiró de nuevo en el bolsillo de Theresa). Theresa decide poner un poco de dinero extra en sus ahorros para compensar lo que le prestó a su amiga.

◊ **¿De qué maneras usó Theresa su segundo préstamo para ganar más dinero?**

[Ella compró papas, más productos para vender y una mesa. Ella usó la disciplina reinvertiendo todo su préstamo en su negocio, manteniendo su promesa al grupo.]

◊ **¿Qué hizo Theresa para asegurarse de gastar todo su préstamo en su negocio?**

[Ella usó sus ahorros, en lugar de su préstamo, para ayudar a su amiga.]

Escuchemos una historia más. Cuelgue el tercer dibujo de Sara (ver imagen de la muestra 4).

Historia de Sara

Sara es una costurera. Su actividad comercial es muy lenta este mes y no ganó lo suficiente para cubrir el pago de su préstamo regular. Sara estaba convencida de que alguien había hechizado su negocio, causando que un espíritu maligno le trajera mala suerte.

Sara visitó a un brujo y le costó a __ FRW una tarifa de consultoría.

El brujo le dijo que comprara y sacrificara una gallina blanca, lo que le costó otro __ FRW (Retire dinero del bolsillo de Sara).

Al final del ciclo de préstamo, Sara no tenía dinero suficiente para pagar el préstamo total. Ella tuvo que dar todo el efectivo restante al grupo de préstamo. Ella ahora no tiene recursos para continuar su negocio. (Retire todo el dinero restante en el bolsillo de Sara).

Vamos a discutir la historia de Sara. Piensa en cómo Sara utilizó su préstamo.

◊ **¿Qué pasó con el préstamo de Sara y su negocio?** [Su negocio era lento y usaba su beneficio para consultar a un brujo. Esto no le generó ningún ingreso y ella perdió más dinero. Su negocio fracasó.]

Algunas personas en nuestra comunidad de Sara visitan al brujo cuando se sienten confundidos o con miedo.

◊ **¿Qué prácticas similares ocurren en nuestra comunidad?**

◊ **¿Esta práctica honra a Dios?**

Escuche el Salmo 86:6-10: Abra las Escrituras y lea:

Presta oído, Señor, a mi oración; atiende a la voz de mi clamor.

En el día de mi angustia te invoco, porque tú me respondes.

No hay, Señor, entre los dioses otro como tú, ni hay obras semejantes a las tuyas.

Todas las naciones que has creado vendrán, Señor, y ante ti se postrarán y glorificarán tu nombre.

Porque tú eres grande y haces maravillas; ¡solo tú eres Dios!

3. DISCUTA CÓMO MANEJAR SU PRÉSTAMO BIEN - 10 MINUTOS

Permítanos hablar sobre las 3 historias juntas y lo que le dicen sobre cómo usar el dinero del préstamo.

◊ **¿Quién hizo el mejor trabajo administrando su préstamo?**

◊ **¿Cómo usó la disciplina en sus inversiones?** [Theresa porque usó el dinero de su préstamo con el fin de tomar el préstamo para invertirlo en su negocio. Utilizó el dinero del préstamo para mejorar el negocio al agregar nuevos productos e invertir en una mesa.]

Usted vio que algunas personas usan una parte de sus préstamos para gastos personales. Lo hacen porque tienen obligaciones sociales, porque tienen amigos que piden dinero prestado y por muchas otras razones.

◊ **¿Qué puedes hacer para evitar o manejar este tipo de presiones?** [Use la disciplina: mantenga su acuerdo sobre el propósito del préstamo. Busca honrar a Dios a través de tu gestión financiera. Desarrolle un fuerte hábito de ahorro. Explique que su préstamo es estrictamente para su negocio.]

Ahora vamos a discutir cómo mejorar el uso de un préstamo comercial. Por favor, formen parejas para discutir la siguiente pregunta. Tienes 3 minutos.

◊ **En su propio negocio, ¿cómo puede usar su préstamo de manera más inteligente?**

Después de 3 minutos, pida a 2 o 3 voluntarios que informen sus ideas. Pida a los participantes que aplaudan las ideas

4. COMPROMISO CON LA SEPARACIÓN DEL DINERO DEL HOGAR Y DE LOS NEGOCIOS – 3 MINUTOS

Piense en lo que puede decirles a los demás sobre la sesión de hoy.

Pregunte a varios participantes:

◊ **¿Qué es una cosa que aprendió sobre el uso de su préstamo comercial?**

[Indague los puntos clave de aprendizaje:

- Usar todo el dinero prestado para el negocio.
- Reinvierte suficientes ganancias en el negocio para ayudar al negocio a crecer
- Solicite solo el monto del préstamo necesario para el negocio.
- Honrar a Dios como la ayuda y sabiduría todopoderosas
- Usar el dinero del préstamo para gastos personales puede dañar seriamente el negocio]

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Digamos juntos:

Usaré la disciplina poniendo todo el dinero prestado en mi negocio.

Buen trabajo hoy. Usar su préstamo para el propósito previsto y reinvertir su préstamo y ganancias en su negocio lo ayuda a crecer. Recuerde, Dios se siente honrado cuando usa la disciplina para administrar el dinero que Él le ha dado. En la próxima sesión, aprenderá formas de evitar que su negocio pierda dinero.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

*Señor Dios, Usted nos ha dado el conocimiento para utilizar nuestro dinero de préstamo con prudencia. Enséñanos la disciplina en la forma en que lo usamos, para que podamos honrarlo y brindar un buen servicio a nuestras familias. En el nombre de Jesús,
Amén.*



SESIÓN 6: PREVINA EL DINERO DE NEGOCIOS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Conectado la prevención de la pérdida de dinero de negocios con la mayordomía bíblica.
2. Analizado 3 historias sobre cómo se pierde el dinero de los negocios.
3. Identificado maneras de controlar y minimizar las pérdidas de dinero del negocio.

PREPARACIÓN

- Fotos de Perusi, Dancilla y Susan para el Paso 2

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LAS MANERAS DE USAR LOS BENEFICIOS – 3 MINUTOS

Hoy vamos a discutir formas de evitar la pérdida de dinero de su negocio. Antes de comenzar, repasemos la sesión anterior. Las historias sobre María, Teresa y Sara mostraron la importancia de usar la disciplina mediante la inversión de los préstamos de manera inteligente en el crecimiento del negocio.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

- ◊ ¿Cuál fue su experiencia al invertir todo el dinero de su préstamo en su negocio?

Agradézcales por compartir. Resumir las ideas y reforzar las buenas prácticas.

2. CONECTE LA PREVENCIÓN DE LA PÉRDIDA DE DINERO EN EL NEGOCIO CON ADMINISTRACIÓN – 7 MINUTOS

Sabemos que las empresas pueden perder dinero de muchas maneras. Hoy vamos a hablar sobre las formas en que las empresas pierden dinero y cómo prevenir las pérdidas de dinero de las empresas. Recordemos la historia de los tres siervos.

Aprendimos que es importante administrar sabiamente el dinero que Dios nos ha dado.

- ◊ ¿Qué le dijo el maestro al siervo que recibió 200 FRW?

Permita que varios participantes respondan. Entonces diga:

Escucha esta parte de la historia otra vez. Abra las Escrituras y lea Mateo 25:24-28:

Parábola de las monedas de oro, revisada (Mateo 25:24-28)

Después llegó el que había recibido solo mil monedas. “Señor –explicó–, yo sabía que usted es un hombre duro, que cosecha donde no ha sembrado y recoge donde no ha esparcido. Así que tuve miedo, y fui y escondí su dinero en la tierra. Mire, aquí tiene lo que es suyo”. Pero su señor le contestó: “¡Siervo malo y perezoso! ¿Así que sabías que cosecho donde no he sembrado y recojo donde no he esparcido? Pues debías haber depositado mi dinero en el banco, para que a mi regreso lo hubiera recibido con intereses. Quítale las mil monedas y dénselas al que tiene las diez mil.”

- ◊ ¿Cómo perdió dinero el siervo que recibió un talento?

Permita que varios participantes respondan. Entonces diga:

Al utilizar incorrectamente el dinero que se le había confiado, el siervo perdió el interés que podría haberse utilizado para reinvertir en la empresa del maestro.

Debido a que somos responsables de administrar sabiamente el dinero que Dios nos ha dado, debemos controlar y minimizar las pérdidas de dinero de las empresas. Voy a compartir 3 historias que nos ayudarán a considerar nuestras decisiones comerciales. Escuche cómo cada mujer pierde dinero de su negocio.

3. COMPARA LA GESTIÓN DE DINERO DE NEGOCIOS DE 3 PRESTATARIOS – 12 MINUTOS

Aquí está la historia de Perusi:

Publica la foto de Perusi. Dice:

Historia de Perusi

Perusi es una productora de dulces. Ella recibe su préstamo y toma parte del dinero para comprar leche para hacer dulces. Está feliz de obtener un precio extra bajo de una nueva persona en la comunidad que vende leche. En su camino a casa, su suegra le pide prestado algo de dinero. Perusi está preocupada por lo que su esposo va a decir si Perusi no le da el dinero a su madre. Entonces, Perusi entrega la porción restante de su préstamo a su suegra. Cuando Perusi llega a casa, abre la leche y descubre que está muy vieja y estropeada. A ella no le queda suficiente dinero para comprar más leche para hacer dulces. Ella se pregunta cómo va a hacer los pagos de su préstamo y comprar comida para su familia.

Discutamos la experiencia de Perusi

- ◊ ¿Cuáles son algunas buenas decisiones que Perusi tomó para usar el dinero de su negocio? [Buscó mejores precios para la leche.]
- ◊ ¿Cuáles son las malas decisiones que Perusi tomó para usar el dinero de su negocio? [Se quedó sin dinero para comprar leche para hacer dulces. Ella compró materiales de baja calidad y le dio a su suegra un dinero de préstamo que era para su negocio.]
- ◊ ¿Qué puede hacer Perusi de manera diferente para administrar mejor el dinero que Dios le ha dado? [Asegúrese de que el proveedor tenga materiales de

buenas calidad. No le dé dinero prestado a nadie. Es para su negocio. Pero si puede explicar que tiene un acuerdo de préstamo para gastar el dinero en su negocio. Ella puede discutir el problema con los miembros de su grupo de solidaridad para ayudar a encontrar una solución.]

Publica la foto de Dancilla. Dice:

Estas son muy buenas observaciones. Ahora, vamos a escuchar acerca de Dancilla.

Historia de Dancilla

Dancilla utilizó todo el dinero de su préstamo en el mercado de la ciudad para comprar productos nuevos y diferentes para recuperar y vender en su comunidad. Compró aceite, miel y cuadernos pequeños. Estaba emocionada por vender nuevos productos en la comunidad. La miel y el aceite se vendieron bien. Dancilla incluso vendió algunos a amigos que no tenían dinero en efectivo, pero prometió pagar la próxima semana. Lamentablemente, nadie compró los cuadernos. A la gente no le gustaba el tamaño pequeño.

Un día en el trabajo, la niña pequeña de Dancilla comenzó a llorar y Dancilla la cuidó. Estaba distraída y se olvidó de poner la tapa en el recipiente de miel. Al día siguiente, Dancilla descubrió que las hormigas habían infestado la miel y se había arruinado. Los clientes vinieron a comprar miel, pero Dancilla no tenía nada que vender. Le preocupa cómo va a pagar su préstamo y alimentar a su familia.

- ◊ ***¿Cuáles son algunas de las buenas decisiones que tomó Dancilla para usar el dinero de su negocio? [Utilizó todo su préstamo en su negocio. Añadió nuevos productos a su negocio.]***
- ◊ ***¿Cuáles son las malas decisiones que tomó Dancilla para usar el dinero de su negocio? [Los cuadernos no se vendieron. Dancilla no había comprobado para asegurarse de que había una demanda para ellos. Su miel se echó a perder porque no la almacenó con cuidado. Ella vendió algunos de sus productos a crédito.]***
- ◊ ***¿Qué puede hacer Dancilla de manera diferente para administrar mejor el dinero que Dios le ha dado? [Puede consultar con los clientes potenciales para determinar si van a comprar los productos que quiere vender. Ella puede evitar vender a crédito. Ella puede proteger sus acciones contra el deterioro.]***

Publica la foto de Susan. Dice:

Esa fue una buena discusión. Ahora, vamos a escuchar acerca de Susan.

Historia de Susan

Susan obtuvo un buen beneficio con su préstamo anterior. Ella puso algo del beneficio en la bolsa que usa para sus gastos de negocios. Con sus ganancias y un nuevo préstamo, Susan decidió comprar un gabinete para exhibir de una manera agradable y limpia el pan que ella vende. Ella compró un poco de té y azúcar para vender, también. Trabajó arduamente para encontrar clientes que pagaban vendiendo en el mercado de la ciudad y yendo de puerta en puerta en su comunidad. Susan vendió más productos y ganó más dinero que nunca. Cuando comprobó su efectivo para hacer su plan para la próxima semana, descubrió que faltaba mucho dinero. Así fue su marido. Llegó a casa más tarde esa noche con una nueva radio y ropa nueva.

◊ **¿Cuáles son algunas buenas decisiones que Susan tomó para usar el dinero de su negocio?** [Ella mantuvo las ganancias de su negocio separadas para reinvertir en el negocio. Ella compró un gabinete para exhibir sus productos. Ella compró productos adicionales. Ella buscó buenos clientes en el mercado de la ciudad y al ir de puerta en puerta en su comunidad.]

◊ **¿Cuáles son las malas decisiones que Susan tomó para usar el dinero de su negocio?** [Ella guardó el dinero donde su marido lo encontró. Ella no compartió la importancia de cómo invertir el dinero de su negocio con su esposo.]

◊ **¿Qué puede hacer Susan de manera diferente para administrar mejor el dinero que Dios le ha dado?** [Ella puede explicarle a su esposo la obligación de pagar el préstamo. Ella puede pedirle que le devuelva el dinero. Ella puede solicitar que él respete el dinero de su negocio y discutir con ella cualquier necesidad de ese dinero antes de tomarlo. Puede eliminar la tentación guardando la mayor cantidad de dinero posible en una cuenta de ahorros.]

Vemos que hay muchas maneras en que las empresas pierden dinero:

- producción o suministros de baja calidad.
- mala gestión de stock
- venta a crédito
- Presión personal para gastar dinero del negocio en otros artículos

También vemos que generalmente hay algo que puede hacer para tratar de prevenir estas pérdidas, incluso cuando la causa de la pérdida no está bajo su control.

4. DISCUTA EN PAREJAS ACERCA DE LA PÉRDIDA DE NEGOCIOS E IDENTIFIQUE MANERAS DE EVITARLAS - 8 MINUTOS

Ahora tiene la oportunidad de discutir sus propios problemas de pérdida de negocios y cómo abordarlos. Por favor, dirígete a la persona a tu lado. Tienes 5 minutos para discutir:

- ◊ ¿Cómo se está escapando el dinero de su negocio?
- ◊ ¿Qué vas a hacer para detener las fugas?

Después de 2-3 minutos, recuérdeles que hablen sobre ambos negocios.

Después de 5 minutos pregunta:

- ◊ ¿Quién va a compartir sus problemas de pérdida de dinero y las formas en que va a detener las pérdidas?

Pregunte por la cantidad de voluntarios para informar que el tiempo lo permita. Agradézcales por sus ideas.

5. COMPROMISO PARA EVITAR PÉRDIDAS DE DINERO – 3 MINUTOS

Hoy discutió muchas maneras en que el dinero puede perderse en un negocio. Todos encontraron al menos una filtración en su negocio. Por favor levante la mano, haga un puño y juntos repita después de mí:

¡Honraré a Dios previniendo fugas en mi negocio!

Cierre la sesión diciendo:

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Recuerda

Las pérdidas comerciales se pueden prevenir si identifica las causas y desarrolla formas de prevenirlas.

Buen trabajo hoy. Debido a que somos responsables de administrar sabiamente nuestro dinero, debemos controlar y minimizar las pérdidas de dinero del negocio. El dinero puede escaparse de un negocio de muchas maneras, pero estas pérdidas pueden prevenirse si administramos adecuadamente el dinero que Dios nos ha dado. En la próxima sesión, aprenderá cómo ofrecer y administrar el crédito a los clientes.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Dios padre, Danos tu sabiduría para evitar pérdidas de dinero en nuestros negocios. Ayúdenos a tomar decisiones que beneficiarán a nuestras familias y comunidades a largo plazo, para que podamos conocer e experimentar la paz de Jesucristo Amén.



SESIÓN 7: GESTIONE LAS VENTAS DE CRÉDITO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identificado la necesidad de sabiduría al vender a crédito.
2. Evaluado los peligros de vender a crédito.
3. Desarrollado formas de gestionar los riesgos de vender a crédito.

PREPARACIÓN

- Tarjetas que utilizan Situaciones para Administrar Ventas a crédito (las tarjetas se encuentran al final de esta sesión))

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LAS MANERAS DE PREVENIR LA PÉRDIDA DE DINERO DE LOS NEGOCIOS – 3 MINUTOS

Hoy vamos a discutir los peligros de vender a crédito y cómo administrar las ventas a crédito. Antes de comenzar, revisemos la sesión anterior sobre cómo la administración racional del dinero puede evitar la pérdida de dinero de nuestros negocios. Recuerde, debido a que somos responsables de administrar sabiamente el dinero que Dios nos ha dado, debemos controlar y minimizar las pérdidas de dinero del negocio.

Invite a 2 -3 voluntarios para compartir:

◊ ¿Cuál fue su experiencia evitando que el dinero se escape de su negocio?

Agradézcales por compartir. Resumir las ideas y reforzar las buenas prácticas.

2. DISCUTA LA GUÍA BÍBLICA PARA GESTIONAR LAS VENTAS DE CRÉDITO – 7 MINUTOS

Hoy, vamos a discutir los peligros de las ventas de crédito y cómo manejar este problema de pérdida de dinero. Entre las fuentes más importantes de pérdida de dinero comercial están los clientes que compran a crédito, pagan lentamente o no pagan nada. Seguramente, necesitamos la ayuda de Dios mientras buscamos ser misericordiosos con los demás y sabios al administrar nuestro dinero.

Ahora, dirígete a un amigo y dije:

◊ Cuéntame sobre tus experiencias vendiendo a crédito.

Después de 3 minutos, pida a varios participantes que compartan. Agradézcales por sus contribuciones.

Veamos la Biblia para obtener orientación sobre cómo tratar estos asuntos.

Abra las Escrituras y lea Colosenses 3:12-14:

“Por lo tanto, como escogidos de Dios, santos y amados, revístanse de afecto entrañable y de bondad, humildad, amabilidad y paciencia, de modo que se toleren unos a otros y se perdonen si alguno tiene queja contra otro. Así como el Señor los perdonó, perdonen también ustedes. Por encima de todo, vístanse de amor, que es el vínculo perfecto.”

- ◊ ¿Cómo podría relacionarse este verso con la venta a crédito?
- ◊ ¿Cuáles son las diferencias entre perdonar una queja contra alguien y perdonar una deuda?

Pida a varios participantes que compartan. Agradezca y elogie por sus respuestas.

Para manejar este problema de pérdida de dinero, debemos pedirle a Dios sabiduría para tomar las mejores decisiones sobre vender a crédito. También debemos pedirle a Dios que nos ayude a amar y perdonar a quienes no nos han pagado cuando nos compraron algo a crédito.

Aprendamos cómo hacer esto al escuchar varias historias juntos.

3. DISCUTA LOS PELIGROS DE VENTA DE CRÉDITO Y ESTRATEGIAS PARA GESTIONAR LAS VENTAS DE CRÉDITO – 10 MINUTOS

Escucha la historia de Siperansiya. Finge que ella es uno de tus clientes. Decida si le va a vender a crédito.

Historia de Sciperansiya

Siperansiya es un cliente de mucho tiempo. Ella dice que su marido está sin trabajo otra vez. Ella quiere comprar a crédito. En el pasado, cuando esto sucedía, generalmente pagaba, pero se demoraba en sus pagos. A veces ella no pagaba en absoluto. Cuando le pide a ella que pague en efectivo, ella dice que todos a su alrededor venden a crédito. Si no puede obtener su crédito, puede ir al siguiente vendedor.

En sus grupos pequeños, discuta la siguiente pregunta durante 3 minutos:

- ◊ ¿Vas a vender a Siperansiya a crédito? ¿Por qué o por qué no?

Después de 3 minutos, pida a 3 o 4 grupos que informen su discusión. Agradézcales por sus informes. Resuma diciendo:

Vender a crédito puede ser peligroso. Si el crédito no se devuelve, el negocio puede perder dinero. Reduce el efectivo disponible para comprar nuevos materiales para el negocio. Sin embargo, a veces la venta a crédito es inevitable. Aquí hay algunas maneras de usar la sabiduría cuando sea necesario hacer ventas a crédito.

Uso de la sabiduría en la gestión de ventas a crédito

- Trate de vender por dinero lo más posible
- Trate de vender a crédito solo cuando la persona sea conocida por usted por ser confiable
- Pide ayuda a Dios para ser misericordioso con los demás y sabio en la gestión de los negocios
- Pide a los clientes cuándo planean pagar, recuerde esa fecha, recoja el dinero regularmente
- Visite al cliente con frecuencia y cobre las cuotas de préstamos cada vez
- Ofrezca “descuentos” por pagar en efectivo: cargue un precio más alto por ventas a crédito

En algunos lugares, las personas también hacen lo siguiente:

- Reserve dinero para cubrir posibles pérdidas por ventas a crédito: cuente esto como un gasto comercial
- Píde al prestatario que le deje un activo que pueda vender para cubrir pérdidas, si es necesario
- Trabaje con otros vendedores en su área: solicite a todos los vendedores que se comprometan a reducir la cantidad de ventas que realizan a crédito

Después de leer cada estrategia, pregunte:

◊ ¿Qué preguntas o comentarios tiene sobre formas de utilizar la sabiduría en la gestión de ventas a crédito?

Invite a los miembros a ofrecer ejemplos, ideas u opiniones. Agradézcales por sus comentarios e introduzca la oportunidad de aplicar las estrategias con las situaciones de ventas que siguen.

4. ANALICE UNA SITUACIÓN DE VENTA DE CRÉDITO - 8 MINUTOS

Pida a los participantes que permanezcan en sus grupos. Dice:

Ahora vamos a analizar situaciones sobre un vendedor con clientes que desean comprar a crédito. En estas tarjetas (muestre las tarjetas) tengo ejemplos de situaciones típicas en las que los clientes piden para comprar a crédito. Cada grupo va a analizar 1 situación. Va a informar cómo el vendedor puede manejar sabiamente la situación sin perder dinero del negocio. Tienes 3 minutos para discutir la situación y preparar tu respuesta.

Deje que cada grupo seleccione una tarjeta. Si es necesario, vaya a cada grupo y lea la tarjeta para ellos.

Situaciones de Gestión de Ventas a Crédito
• Todos en la comunidad venden a crédito. Mutesi sabe que cuando vende a crédito, a veces no se le devuelve el pago o se le paga con retraso y pierde dinero. Ella quiere dejar de vender a crédito. ¿Qué puede hacer Mutesi?
• Manuel es uno de tus mejores clientes. Él compra suministros de alimentos el mismo día de cada semana. Justo antes de fin de mes, le falta dinero porque su cheque de pago se agota. Él siempre quiere comprar sus alimentos a crédito la semana antes de que le paguen. ¿Vas a venderle a Manuel?
• Dorothy compró a crédito la semana pasada. Ella no ha pagado todavía. Ella quiere comprar a crédito esta semana. Ella promete que va a pagar la próxima semana el martes porque está segura de que su propio negocio va a mejorar. ¿Qué haces?
• El bebé de Susan está muy enfermo. Necesitaba una receta costosa y a Susan no le queda dinero para comprar comida. Ella te pide que le vendas a crédito. Ella le promete que le devolverá el dinero cuando pueda conseguir algo de dinero. ¿Qué haces?
• Donathila está acostumbrado a comprar a crédito de usted. Ella siempre paga dentro de un mes. Está intentando detener las ventas a crédito porque sabe que mejorará la disponibilidad de dinero para su negocio. Donathila está de vuelta otra vez para comprar a crédito. ¿Qué haces?
• Yakobo solo tiene la mitad del dinero necesario para comprar su producto y desea pagar el resto la próxima semana. No lo conoces muy bien. ¿Qué haces?
• Kamariza quiere comprar dulces a crédito para una fiesta que está teniendo. Ella le ha comprado a crédito muchas veces antes de esto, pero siempre tardó muchos meses en pagar. ¿Qué haces?
• Kankwanzi es un miembro de su grupo de prestatarios. Su negocio recientemente fracasó. Quiere pedir prestado algunos de los fondos de su negocio para intentarlo de nuevo. ¿Qué haces?

Después de 3 minutos, diga:

Es hora de los informes. Un representante de cada grupo pequeño va a:

- Dé un breve resumen de la historia que seleccionó
- Indique cómo su grupo decidió administrar al cliente

Una vez que haya terminado, el grupo grande decidirá:

- Si cree que la idea va a funcionar.
- ¿Qué pasos adicionales se pueden tomar para evitar perder dinero del negocio

Analice tantas historias como el tiempo lo permita. Resuma las conclusiones. Gracias a los grupos.

5. COMPROMETA A MANEJAR VENTAS DE CRÉDITO – 3 MINUTOS

Pensemos en lo que puede decirles a los demás sobre la sesión de hoy.

Pregunte a varios voluntarios:

◊ ¿Qué es una cosa sabia que planea hacer cuando alguien solicita crédito?

Resuma sus ideas y agradezca a los voluntarios por sus respuestas.

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Recuerda:

Píde a Dios sabiduría para manejar las ventas de crédito. Evite vender a crédito y solo hágalo con clientes en los que pueda confiar para pagar

Buen trabajo hoy. Esto concluye nuestras sesiones sobre cómo administrar el dinero de su negocio. Juntos hemos discutido y practicado muchas habilidades que pueden servirle bien. Os incentivo a:

- Mantenga su dinero personal y comercial separado
- Utilice el sistema de contabilidad de caja.
- Calcule tu beneficio regularmente
- Equilibre sus gastos personales con su negocio y oportunidades de ahorro
- Limite su venta a crédito tanto como sea posible

Y, sobre todo, los aliento a todos a ayudarse y motivarse mutuamente a usar las nuevas prácticas de administración de dinero que han aprendido. Recuerde, usted es responsable de administrar sabiamente el dinero que Dios le ha dado. Él los ha hecho a cada uno de ustedes gerentes sobre Sus posesiones, dándoles la oportunidad de aprender a ser fieles y confiables.

Concluyamos juntos en oración, pidiéndole que nos enseñe a ser administradores fieles de nuestro dinero comercial.

Gracias a todos por participar. Pida a varios voluntarios que cierren en oración. Cierre con una forma de la siguiente oración:

Señor en el cielo,
Usted ha confiado en nosotros para administrar
todo lo que nos ha dado. Deseamos Su sabiduría
en todas las partes de nuestras vidas y en nuestros
tratos comerciales, para que podamos honrarlo y
tener Su paz en nuestros corazones y en nuestras
comunidades. En el nombre de Jesús, Amén.

Tarjetas de juego

Situaciones de Gestión de Ventas a Crédito

Todos en la comunidad venden a crédito. Mutesi sabe que cuando vende a crédito, a veces no se le devuelve el pago o se le paga con retraso y pierde dinero. Ella quiere dejar de vender a crédito

◊ ¿Qué puede hacer Mutesi?

Manuel es uno de tus mejores clientes. Él compra suministros de alimentos el mismo día de cada semana. Justo antes de fin de mes, le falta dinero porque su cheque de pago se agota. Él siempre quiere comprar sus alimentos a crédito la semana antes de que le paguen

◊ ¿Vas a venderle a Manuel

Dorothy compró a crédito la semana pasada. Ella no ha pagado todavía. Ella quiere comprar a crédito esta semana. Ella promete que va a pagar la próxima semana el martes porque está segura de que su propio negocio va a mejorar

◊ ¿Qué haces?

El bebé de Susan está muy enfermo. Ella necesitaba una receta costosa y a Siperansiya no le queda dinero para comprar comida. Ella te pide que le vendas a crédito. Ella le promete que le devolverá el dinero cuando pueda conseguir algo de dinero.

◊ ¿Qué haces?

Adam está acostumbrado a comprarte a crédito. Él siempre paga dentro de un mes. Está intentando detener las ventas a crédito porque sabe que mejorará la disponibilidad de dinero para su negocio. Adam está de vuelta otra vez para comprar a crédito.

◊ ¿Qué haces?

Yakobo solo tiene la mitad del dinero necesario para comprar su producto y desea pagar el resto la próxima semana. No lo conoces muy bien.

◊ ¿Qué haces?

Kamariza quiere comprar dulces a crédito para una fiesta que está teniendo. Ella le compró a crédito muchas veces antes de esto, pero siempre tardó muchos meses en pagar.

◊ ¿Qué haces?

Kankwanzi es un miembro de su grupo de prestatarios. Su negocio recientemente fracasó. Quiere pedir prestado algunos de los fondos de su negocio para intentarlo de nuevo.

◊ ¿Qué haces?

ADMINISTRE EL DINERO DE SU NEGOCIO

**CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE
IMÁGENES**

Imagen 1: María e su hija



Imagen 2: Vestidos



Imagen 3: Theresa

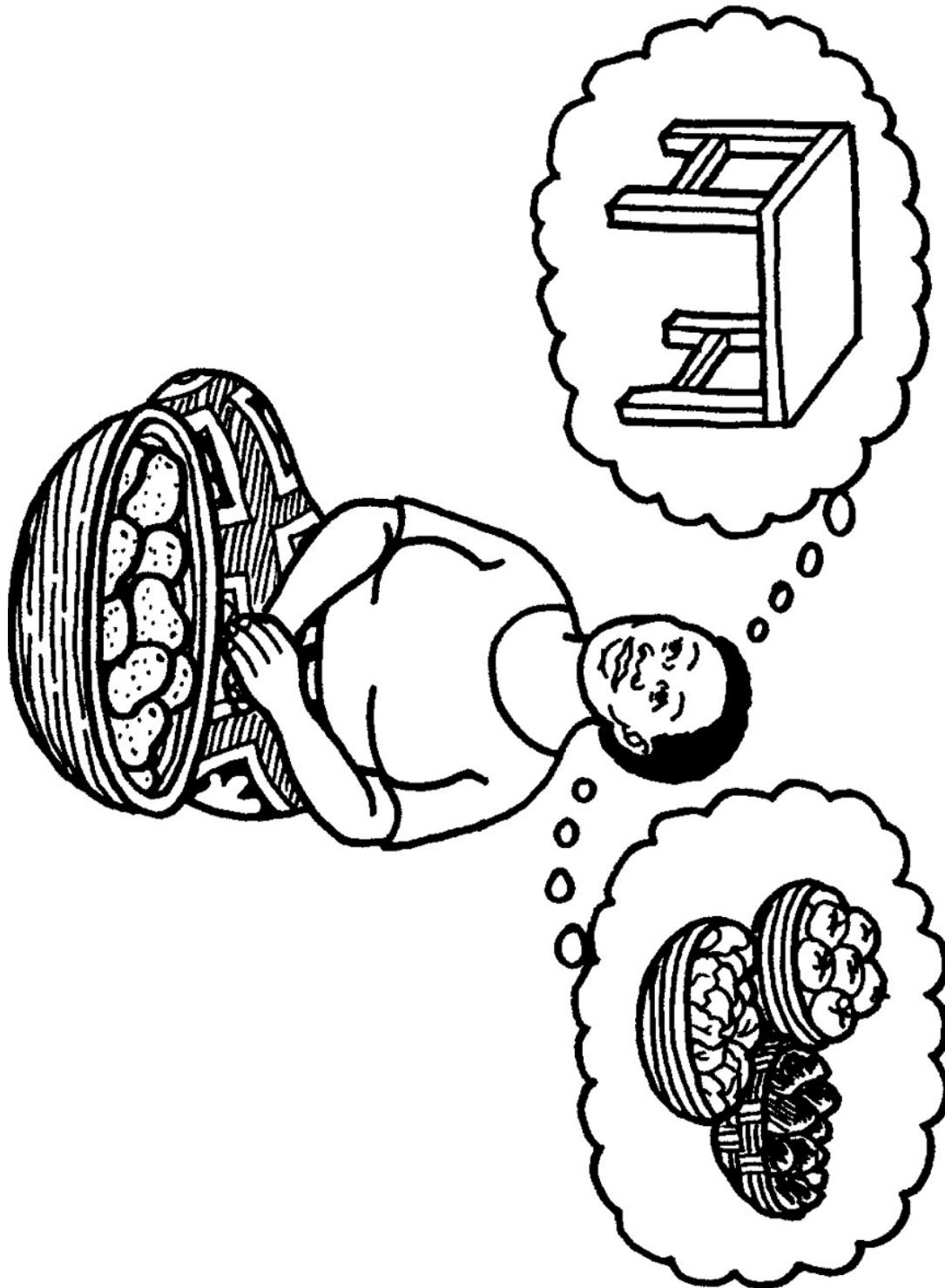


Imagen 4: Sara



Imagen 5: Perusi



Imagen 6: Dancilla

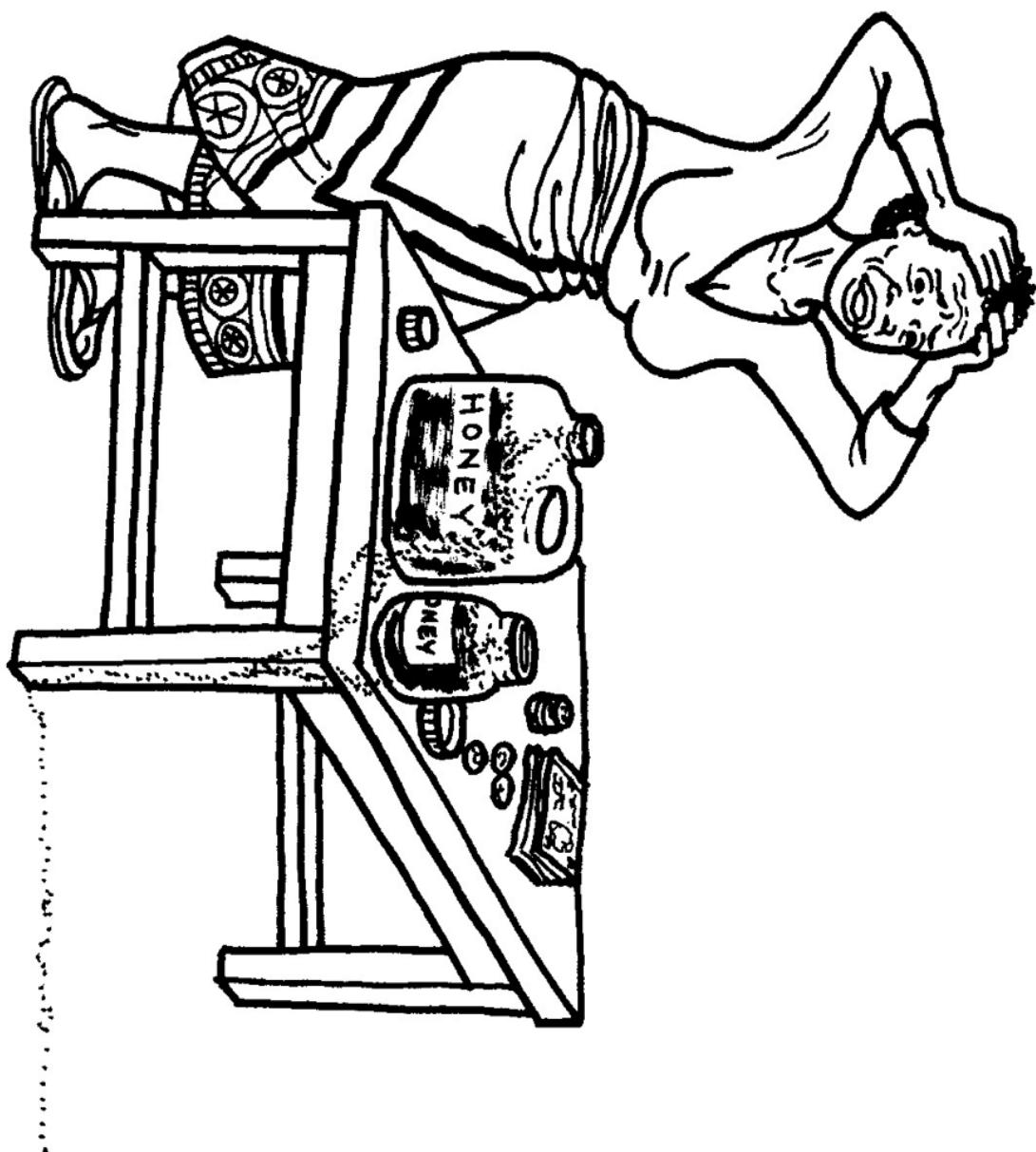
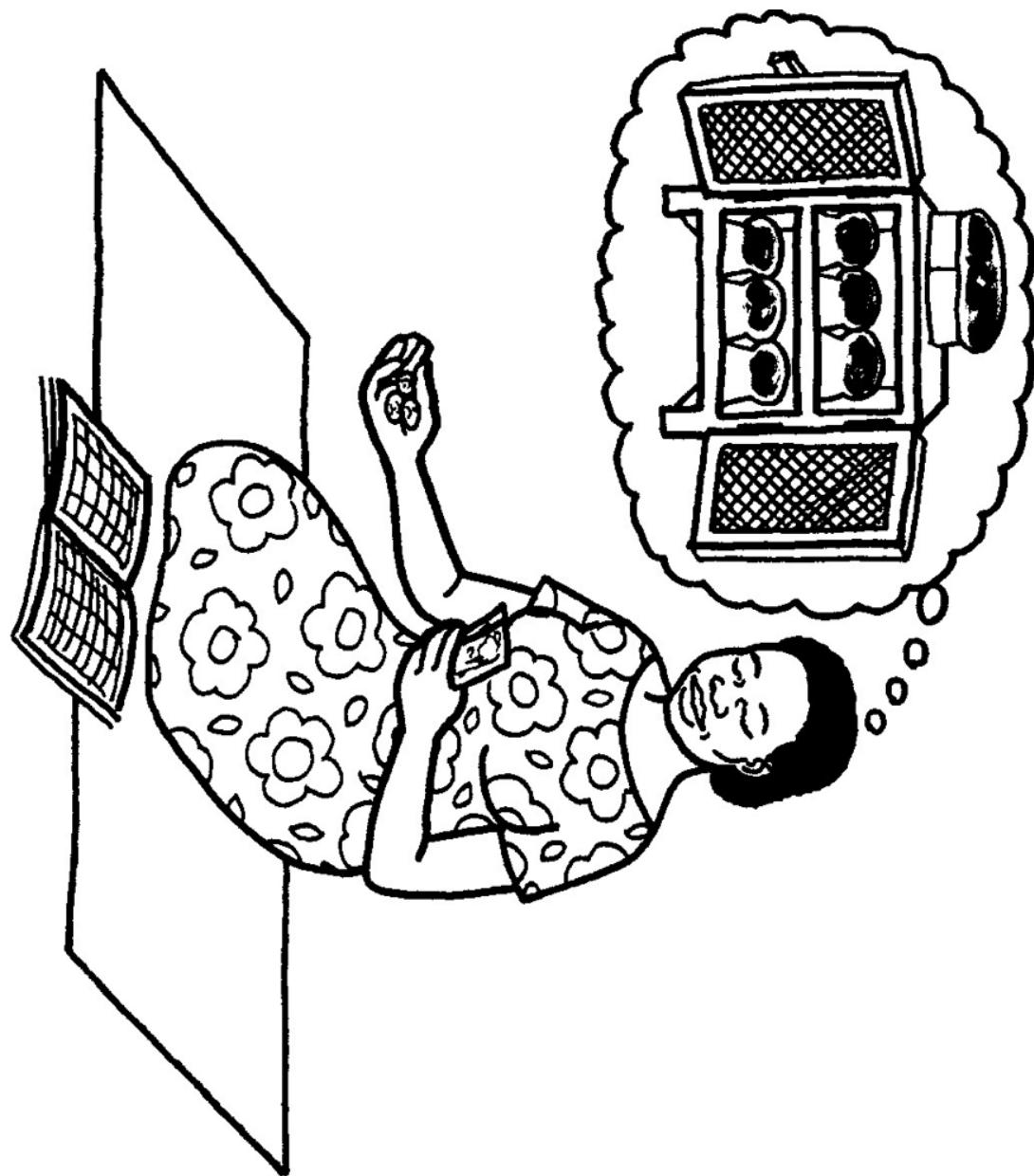


Imagen 7: Susan





**AUMENTE
SUS
VENTAS**



P·E·A·C·E



SESIÓN 1: COMPRENDA Y RESPONDA A SUS CLIENTES

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Recitado 5 maneras de aumentar las ventas.
2. Reconocido el valor de tratar a los clientes con respeto como se hace a la imagen de Dios.
3. Analizado cómo mantener a los clientes actuales e identificar nuevos.

PREPARACIONES

- cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Imagen 1: Personas / Clientes
- Imagen 2: Productos o servicios
- Imagen 3: Lugar (cuándo y dónde)
- Imagen 4: Precio
- Imagen 5: Promoción
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. PRESENTE LAS CINCO MANERAS DE AUMENTAR SUS VENTAS - 3 MINUTOS

Bienvenidos participantes. Presente el nuevo tema. Publique el póster y use un gesto con la mano comenzando con el puño cerrado y extendiendo un dedo a la vez, asignando un nombre a cada dirección hasta que su mano esté completamente abierta.

Para cualquier negocio, grande o pequeño, en una ciudad grande o en una comunidad pequeña, nueva o antigua, hay 5 maneras de aumentar sus ventas.

- Pulgar Personas (Clientes) – Respeta a tus clientes y aprende de ellos.
- Índice Productos o servicios - ofrezca a los clientes los productos y servicios que desean.
- Dedo medio Lugar (cuándo y dónde) - elija una hora y un lugar donde muchas personas vengan a comprar.
- Anular Precio - ofrezca un precio que los clientes puedan pagar y que le permita obtener beneficios.
- Meñique Promoción - encuentre formas creativas de atraer clientes a su negocio.

Cuando tengas una mano abierta, explica:

Hay 5 maneras (mostre su mano abierta) trabajando juntas (mova todos los dedos para ayudarlo a aumentar las ventas (roze sus dedos y pulgar para indicar una venta). En las próximas 6 sesiones, aprenderá y practicará cada una de estas formas para ayudarlo a aumentar sus ventas. Te motivo a hacer más que solo ser capaz de nombrar las formas. Cualquier cambio para atraer nuevos negocios debe centrarse en los clientes, respetándolos y satisfaciendo sus necesidades. ¡Piense! ¿Cómo puedo aplicar estas 5 formas de aumentar las ventas en mi negocio?

2. DISCUTA EL VALOR DE TRATAR A LOS CLIENTES CON RESPETO Y DIGNIDAD - 10 MINUTOS

Muchos de nosotros hemos experimentado la deshonestidad de los demás al hacer negocios, como ser engañados cuando compramos.

◊ ¿Cuando esto sucede, ¿cómo te hace sentir?

Llame a algunas prácticas comunes en nuestra comunidad donde los clientes son engañados.

◊ **¿Esta práctica honra a Dios y al cliente? ¿Por qué o por qué no?**

Al comienzo de la Biblia en Génesis, dice:

“Y Dios creó al ser humano a su imagen; Lo creó a imagen de Dios; Hombre y mujer los creó” (1:27)

◊ **¿Cómo se aplica esto a nuestros clientes?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Debido a que todos están hechos a imagen de Dios, cada cliente es increíblemente valioso. Al darse cuenta de esto, debemos respetar a nuestros clientes, observando sus necesidades cuidadosamente. De esta manera, podemos honrar a Dios y aumentar nuestras ventas al fortalecer nuestras relaciones en la comunidad.

Abra las Escrituras y lea Gálatas 5:14..

La Biblia también dice:

“Toda la ley se resume en un solo mandamiento: Ama a tu prójimo como a ti mismo” (Gálatas 5:14)

Jesús nos muestra esto a través de sus relaciones con las personas a lo largo de la Biblia. Voy a contar una historia sobre la importancia de tratar a los clientes con respeto y dignidad. Escucha la historia de Zaqueo.

Abra las Escrituras y lea Lucas 19:1-10:

La historia de Zaqueo (Lucas 19:1-10)

Jesús llegó a Jericó y comenzó a cruzar la ciudad. Resulta que había allí un hombre llamado Zaqueo, jefe de los recaudadores de impuestos, que era muy rico. Estaba tratando de ver quién era Jesús, pero la multitud se lo impedía, pues era de baja estatura. Por eso se adelantó corriendo y se subió a un árbol sicómoro para poder verlo, ya que Jesús iba a pasar por allí. Llegando al lugar, Jesús miró hacia arriba y le dijo: —Zaqueo, baja en seguida. Tengo que quedarme hoy en tu casa. Así que se apresuró a bajar y, muy contento, recibió a Jesús en su casa. Al ver esto, todos empezaron a murmurar: «Ha ido a hospedarse con un pecador». Pero Zaqueo dijo resueltamente: —Mira,

Señor: Ahora mismo voy a dar a los pobres la mitad de mis bienes y, si en algo he defraudado a alguien, le devolveré cuatro veces la cantidad que sea. Hoy ha llegado la salvación a esta casa —le dijo Jesús—, ya que este también es hijo de Abraham. Porque el Hijo del hombre vino a buscar y a salvar lo que se había perdido.

◊ **¿Qué efecto tuvo esto en la forma en que Zaccheaus trató a sus clientes?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Zaqueo se dio cuenta de que Jesús lo amaba y lo consideraba valioso. Esto lo llevó a amar a los demás y tratarlos de manera justa, incluidos sus clientes.

◊ **¿Qué podría pasar en nuestra comunidad si cada negocio tratara a los clientes como si estuvieran hechos a la imagen de Dios?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

3. PRESENTE MÉTODOS PARA MANTENER A LOS CLIENTES ACTUALES Y ENCONTRAR NUEVOS - 10 MINUTOS

Déjame contarte otra historia sobre Uwamahoro y cómo trata a sus clientes.

La historia de Uwamahoro

Uwamahoro vende verduras en el mercado comunitario. A sus clientes les gusta ella porque los trata con el mayor respeto. Ella saluda a todos y le pregunta cómo puede ayudarlos. Ella los alienta a comprar diferentes verduras, no solo las que ellos creen que necesitan.

Ella escucha las razones por las que no quieren comprar sus verduras y utiliza sus recomendaciones para mejorar su servicio. Uwamahoro se preocupa por la creación de Dios al mantener el área limpia donde trabaja. Cuando se despide, Uwamahoro anima a sus clientes a regresar. Aunque a sus clientes les gusta ella, Uwamahoro obtiene un precio bajo porque muchos otros venden verduras en el mercado. Venden los mismos vegetales durante la misma temporada que ella. Muchas veces, ella no vende todo. Uwamahoro sabe que hay algunas familias ricas que comen muchas verduras, pero no las compran en el mercado. Hay varios restaurantes y escuelas locales que compran grandes cantidades de verduras diferentes al mismo tiempo. Y, hay un mayorista que a veces viaja a través de la comunidad en un camión,

comprando grandes cantidades de vegetales para llevar a la ciudad.

A Uwamahoro también le gustaría vender a estas personas, pero con cada cliente, ella ve problemas.

Haga las preguntas una a la vez. Probe preguntando “¿Qué más?”

- ◊ ¿Cómo hace Uwamahoro para que sus clientes se sientan muy respetados?
- ◊ ¿A quién quiere Uwamahoro como nuevos clientes? [Familias ricas, restaurante y escuelas, mayorista]
- ◊ ¿Qué puede hacer Uwamahoro para que estos clientes compren sus vegetales?
 - [Familias ricas - van de puerta en puerta a sus casas, venden al negocio que normalmente compran.]
 - [Restaurantes y escuelas - obtienen un pedido regular; se unen a otros para asegurarse de tener suficiente para vender.]
 - [Mayorista - trabajan con otros para negociar juntos por un precio razonable.]

Gracias por sus ideas para que Uwamahoro encuentre formas de vender a nuevos clientes.

4. DISCUTA EN GRUPOS PEQUEÑOS PARA IDENTIFICAR NUEVOS CLIENTES - 8 MINUTOS

La historia de Uwamahoro nos enseñó que es posible vender más y obtener un mejor precio al venderle a un nuevo tipo de cliente. Ahora pensemos en cómo identificar nuevos clientes.

- ◊ ¿Quién en esta comunidad o área tiene dinero o necesita comprar más? [Busque una familia específica, un grupo de trabajadores, escuelas, hospitales, restaurantes o mayoristas que lleven mercancías a la ciudad, etc. Ayude a los grupos a identificar oportunidades específicas para vender a nuevos clientes en su área o en una ciudad cercana.]

Fomente muchas ideas. Luego, indique a los participantes que formen grupos pequeños de 4 o 5 y diga:

Es posible que no sepa acerca de posibles nuevos clientes. Es posible que deba hablar con ellos para averiguar más sobre lo que quieren. Es posible que también deba pensar en cómo puede acercarse con éxito a nuevos clientes. En su grupo pequeño, discuta durante 5 minutos:

- ◊ ¿Cuál de tus recomendaciones para los nuevos clientes de Uwamahoro puedes usar? ¿Por qué o por qué no?
- ◊ ¿Qué otras ideas tienes para vender a nuevos clientes?

Ir a cada grupo para alentar la discusión. Después de 5 minutos, solicite voluntarios de diferentes grupos para informar sobre sus discusiones. Permita que otros comenten sus ideas.

Entonces diga:

Gracias por tus ideas. Incentivo a cada uno de ustedes a probar al menos una de sus ideas. Mantener a los clientes actuales y obtener nuevos clientes es una forma de aumentar sus ventas.

5. COMPROMÉTETE A BUSCAR NUEVOS CLIENTES - 3 MINUTOS

Escucha a Filipenses 2:3b-4: (Abra las Escrituras y lea.)

"No hagan nada por egoísmo o vanidad; más bien, con humildad consideren a los demás como superiores a ustedes mismos. Cada uno debe velar no solo por sus propios intereses, sino también por los intereses de los demás."

Pregunte a varios participantes:

◊ *¿Qué es una cosa que aprendiste hoy sobre tus clientes?*

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: Personas

- Trata a tus clientes con mucho respeto.
- Busque nuevos tipos de clientes.
- Encuentra formas de acercarte a nuevos clientes..

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- Pulgar Personas (Clientes)
- Índice Productos o servicios
- Dedo medio Lugar (cuándo y dónde)
- Anular Precio
- Meñique Promoción

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Levanta los pulgares y repite conmigo sobre las Personas. (Diga cada línea una a la vez.)

Piensa, ¡el cliente es hecho a la imagen de Dios!

¡Comprométete a buscar nuevos clientes!

Actúa, ama a tus clientes y trátelos con respeto.

Gracias por su participación y compromiso. Recuerde, al respetar a nuestros clientes e identificar a los nuevos, podemos honrar a Dios y aumentar nuestras ventas. En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias en busca de nuevos clientes. Luego, analizaremos la segunda forma de aumentar sus ventas: productos o servicios.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

Dios padre,

Cada persona es preciosa para ti porque somos hechos a tu imagen. Enséñanos a respetar y cuidar a nuestras familias, amigos, vecinos y clientes, ya amarlos como Tú lo haces. En el nombre de Jesús,

Amén.



SESIÓN 2: AGREGUE VALOR A SUS PRODUCTOS O SERVICIOS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identificado el valor agregado a los productos y servicios como una buena administración.
2. Analizado 3 formas de agregar valor a los productos o servicios.
3. Descripto formas de hacer productos o servicios más deseables.

PREPARACIONES

- Cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Conjuntos de imágenes:
 - Conjunto 1: Vestimenta - Calidad de Servicio
 - Imagen 6. Servicio de mala calidad
 - Imagen 7. Servicio de buena calidad

- Conjunto 2: Frutas y verduras - Envasado
 - Imagen 8. Malo empaque
 - Imagen 9. Bueno empaque
- Conjunto 3: Tomates – Calificación y Evaluación
 - Imagen 10. Mala Calificación y Evaluación
 - Imagen 11. Buena Calificación y Evaluación
- Conjunto 4: Pan - Higiene y Presentación.
 - Imagen 12. Mala Higiene y Presentación
 - Imagen 13. Buena higiene y presentación.
- Conjunto 5: Restaurante - Velocidad de servicio
 - Imagen 14. Servicio pobre (lento)
 - Imagen 15. Buen servicio (rápido)
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 5 MINUTOS

Publique el cartel Aumente sus ventas, señale la segunda imagen y diga:

Hoy vamos a hablar sobre la segunda forma de aumentar sus ventas: productos o servicios. Pero primero,

◊ **¿Quién va a compartir su experiencia de tratar a los clientes con gran respeto o vender a un nuevo cliente?**

Al respetar a nuestros clientes e identificar nuevos, podemos honrar a Dios y aumentar nuestras ventas.

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoció |

Independientemente de lo respetuoso que sea o de lo ricos que sean sus clientes, solo compran si usted vende productos o servicios que desean comprar. Estos tienen que ser mejores que los de la competencia de alguna manera. Hoy vamos a hablar sobre cómo ofrecer productos o servicios que sean distintos de los de la competencia.

2. PRESENTE FORMAS PARA AGREGAR VALOR A PRODUCTOS O SERVICIOS - 12 MINUTOS

Empecemos por escuchar una historia que Jesús contó acerca de tres siervos. Escuche y decida qué siervo agrega valor a lo que su amo les da.

Abra las Escrituras y lea Mateo 25:14-18.

Parábola de las monedas de oro (Mateo 25:14-18)

El reino de los cielos será también como un hombre que, al emprender un viaje, llamó a sus siervos y les encargó sus bienes. A uno le dio cinco mil monedas de oro,[a] a otro dos mil y a otro solo mil, a cada uno según su capacidad. Luego se fue de viaje. El que había recibido las cinco mil fue en seguida y negoció con ellas y ganó otras cinco mil. Así mismo, el que recibió dos mil ganó otras dos mil. Pero el que había recibido mil fue, cavó un hoyo en la tierra y escondió el dinero de su señor.

◊ ¿Qué siervo tomó lo que su amo le dio y lo mejoró?

Permita que 3 o 4 participantes comparten sus ideas. Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Dios nos ha dado a cada uno de nosotros recursos, habilidades y oportunidades, incluyendo aquellos dentro de nuestros negocios.

◊ Nombra algunos recursos que Dios te ha dado. [tiempo, vida, talentos, habilidades, creatividad, ideas de negocios, posesiones materiales, relaciones, recursos naturales]

Permita que 3 o 4 participantes comparten sus ideas. Afirme y elogie las respuestas.

Entonces diga:

Dios nos ha confiado una variedad de recursos. Mira a un compañero y pregunta:

◊ ¿Cómo puedes cuidar mejor los recursos que Dios te ha dado?

Permita que 3 o 4 participantes comparten sus ideas. Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Debemos usar todo lo que Él nos ha dado sabiamente. Una forma de hacerlo es agregando valor a nuestros productos tanto como podamos.

Pida a los participantes que se sienten en 5 grupos. Pasa 1 conjunto de dibujos a cada grupo.

Entonces diga:

Ahora, cada grupo tiene un conjunto diferente de dibujos. En su conjunto, hay 2 dibujos del mismo producto o servicio. Sin embargo, uno es mejor que el otro. Estudia los 2 dibujos y discute.

◊ ¿Qué producto o servicio se puede vender a un precio más alto y por qué?

Después de 3 minutos, pida a cada grupo que muestre su dibujo, diga qué es y por qué se puede vender a un precio más alto.

[Respuestas:

La(s) razón(es) para que el producto o servicio sea mejor en cada situación:

- Conjunto 1: Vestimentas: Mejorar la calidad - mejor alteración del vestido

- Conjunto 2: Frutas y vegetales: Embalaje modificado - bolsa de papel
- Conjunto 3: Tomates Mejorar la calidad - clasificación y evaluación
- Conjunto 4: Pan: Mejorar la calidad - higiene y presentación.
- Conjunto 5: Restaurante: Agregue algo nuevo: camarera para un mejor servicio]

Luego, publique los dibujos y diga:

Acaba de identificar las 3 formas de agregar valor a los productos o servicios.

Una forma es:

- **Mejorar la calidad de lo que vendes.** Los conjuntos de imágenes 1, 3 y 4 son ejemplos de esto. Otro ejemplo sería usar champú perfumado o aceite en una peluquería.

La segunda forma es:

- **Cambiar o transformar lo que vendes.** El conjunto de imágenes 2 es un ejemplo de esto. Otros ejemplos son cortar tomates o hacer una salsa para vender, o proporcionar diferentes estilos de cabello a diferentes precios.

La tercera forma es:

- **Agregar algo nuevo.** La imagen 5 es un ejemplo. Otros ejemplos son vender cebollas y otras verduras además de los tomates, o agregar un nuevo servicio a su negocio de cuidado del cabello, como dar manicuras o masajes.

◊ **¿Qué preguntas o comentarios tiene sobre qué artículos se venden por más?**

Responda a los participantes y resuma diciendo:

Mejorar la calidad, cambiar lo que vende o agregar algo nuevo puede llevar a vender su producto o servicio a un precio más alto. Al hacer el mejor uso del negocio que Dios le ha dado, puede aumentar sus ventas.

3. DISCUTA EN GRUPOS PEQUEÑOS QUE HACEN MEJORAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS - 10 MINUTOS

Dígales a los participantes lo siguiente:

Piense en sus clientes actuales y en lo que puede atraer nuevos. Forme pequeños grupos de 3 personas y discuta:

◊ **¿Qué cambios puede hacer para agregar valor a sus productos o servicios?**
 ◊ **¿Por qué crees que a los clientes les van a gustar estos cambios?**

De unos 5 minutos para discutir. Luego pida a varios voluntarios que informen sobre sus discusiones. Invite a otros a comentar o agregar a sus informes.

Gracias a los voluntarios. Dígales a los participantes:

Hasta la próxima sesión, le insto a que identifique ideas para agregar valor a sus productos o servicios. Hable con los clientes para saber lo que quieren. Obtenga ideas observando otros negocios, especialmente su competencia.

4. COMPROMÉTETE A AGREGAR VALOR A PRODUCTOS O SERVICIOS - 3 MINUTOS

Pregunte a varios participantes:

◊ *¿Qué es algo que aprendió hoy acerca de agregar valor a sus productos o servicios?*

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: Producto o servicio

Usted puede honrar a Dios mejorando, cambiando o agregando nuevos productos o servicios, lo que agrega valor a lo que Él le ha dado.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|-------------|------------------------|
| •Pulgar | Personas (Clientes) |
| •Índice | Productos o servicios |
| •Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| •Anular | Precio |
| •Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Levante los dedos pulgar e índice y repita después de mí los Productos y Servicios. (Diga cada línea una a la vez.)

Piensa, ¡el cliente es hecho a la imagen de Dios!

¡Comprométete a buscar nuevos clientes!

Actúa, ama a tus clientes y trátelos con respeto.

Gracias por su participación y compromiso. Recuerde, debemos usar todo lo que Dios nos ha dado sabiamente agregando valor a nuestros productos tanto como podamos. En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias agregando valor a su producto o servicio. Luego, vamos a discutir la tercera forma de aumentar sus ventas: el lugar.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

*Creador de todo,
Nos ha dado mucho. Enséñanos a cuidar y valorarlo
como Tú lo deseas. Que podamos honrarte y adorarte
a través de la creación y venta de nuestros productos.
Por la gracia de Jesus, Amén.*



SESIÓN 3: APROVECHE LAS OPORTUNIDADES PARA VENDER

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Identified business planning as good stewardship.
2. Created a calendar showing the best time to sell products and services.
3. Described how to prepare for these market opportunities.

PREPARACIONES

- Cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)
- “Calendario” en una hoja grande de papel y un marcador. Este calendario también se puede rastrear sobre el terreno en la comunidad. (Ver ejemplos adjuntos de calendarios al final de esta sesión).
- “Tarjetas” u hojas de papel en blanco (aproximadamente 15 a 20) para eventos típicos del mercado y productos o servicios

Nota: *La preparación es la clave para que esta actividad sea exitosa.*

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 4 MINUTOS

Publique el cartel Aumente sus ventas, señale la tercera imagen y diga:

Hoy vamos a hablar sobre la tercera forma de aumentar sus ventas—Lugar. Pero primero,

◊ **¿Quién va a compartir cómo usted agrega valor a sus productos o servicios?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Recuerde, debes usar todo lo que Dios le ha dado sabiamente agregando valor a sus productos tanto como sea posible. De esta manera, estás siendo un buen administrador de lo que Dios te ha dado.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- Pulgar Personas (Clientes)
- Índice Productos o servicios
- Dedo medio Lugar (cuándo y dónde)
- Anular Precio
- Meñique Promoción

Señala la Imagen 3 y dice:

Hoy vamos a comenzar en la tercera forma de aumentar sus Ventas—Lugar. Esto es cuando y donde vender. Hoy vamos a hablar de cuándo vender

2. IDENTIFIQUE LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE VENDEN BIEN EN ESTAS TEMPORADAS - 12 MINUTOS

Al comprender a los compradores, un vendedor puede aprovechar las oportunidades para vender productos o servicios, y estar mejor informado sobre qué productos o servicios desean comprar los compradores.

◊ **¿Cómo puedes identificar las mejores temporadas y lugares para vender?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Como hemos discutido, la Biblia nos dirige a planear nuestro trabajo. Esto incluye dónde vender nuestros productos. El libro de Proverbios, dice:

Abra las Escrituras y lea Proverbios 21:5:

“Los planes bien pensados: ¡pura ganancia!; Los planes apresurados: ¡puro fracaso!”

Ahora, en un grupo de tres o cuatro personas, pregunte:

- ◊ ¿Cómo se puede relacionar este proverbio con su negocio?
- ◊ ¿Qué proverbios conoces acerca de la planificación?

Dé a 2 o 3 participantes la oportunidad de compartir los proverbios en voz alta. Agradezca y felicítelos por sus contribuciones. Luego, pase carteles y marcadores, y diga:

- ◊ Elija uno de estos refranes sobre la planificación, o elija uno nuevo que no haya sido mencionado. Dibuja el proverbio en tu cartulina.

Después de 3 minutos, dé a 2 o 3 participantes la oportunidad de compartir el proverbio dibujado. Pruebe cómo puede ayudarles a aumentar sus ventas y honrar a Dios.

Excelentes proverbios y dibujos!

Para poder usar lo que Dios nos ha dado sabiamente, debemos considerar cuándo es el mejor momento para vender productos. Para hacer este plan, vamos a preparar un calendario que identifique las buenas temporadas para vender durante el año y lo que se vende bien en esos momentos.

Coloque el calendario que ha preparado en una pared o en el suelo o dibuje el calendario en el suelo con un palo o tiza. Invite a los participantes a reunirse alrededor del calendario.

Haga las siguientes preguntas una por una. Escribe o dibuje cada nuevo elemento en la columna “Eventos”. Haga una “X” en el mes o el período en que se produce el evento.

- ◊ Que son los
 - cultivos comúnmente cultivados y ¿cuándo son sus ciclos de siembra / cosecha?
 - ¿Grandes fiestas y eventos y sus fechas?
 - ¿Eventos tradicionales o especiales y sus fechas?
 - ¿Las principales estaciones del tiempo y la época del año en que ocurren?
 - ¿Otras oportunidades y temporadas para vender productos?

Una vez que los eventos y oportunidades están marcados en el calendario, haga la siguiente pregunta.

- ◊ ¿Cuáles son los productos o servicios que tienen una gran demanda durante las temporadas o los eventos que enumeramos?

Recibe muchas respuestas y fomenta la creatividad. No discuta si las respuestas son buenas.

En las tarjetas, escriba o dibuje símbolos para los productos o servicios que tienen una gran demanda durante este periodo. Coloque las tarjetas en el calendario en la época del año donde aparece la "X" para ese servicio o producto. Pida ayuda a algunos voluntarios para que el ejercicio pueda ir rápidamente.

Gracias por tu buen trabajo. Usted creó un calendario que muestra muchas oportunidades a lo largo del año cuando existe la oportunidad de vender productos o servicios

3. DISCUTA EN PARES MANERAS DE PLANIFICAR ESTAS OPORTUNIDADES DE MERCADO - 8 MINUTOS

Ahora veamos cómo la información en el calendario puede funcionar para aumentar las ventas de su negocio. Dirígete a la persona a tu lado y discute:

- ◊ ¿Cómo puede utilizar la información del calendario para aumentar sus ventas?

Dales 4 minutos para hablar entre ellos.

Después de 4 minutos, pida a 2 o 3 voluntarios que comparten sus ideas con el grupo. Invita a otros a comentar.

Ejemplos de posibles respuestas incluyen:

[Inicio de la escuela: agregue mochilas a los útiles escolares habituales de lápices, cuadernos, etc. Temporada de bodas - venda / atiende alimentos para la boda; Alquiler de carpas para la ceremonia de boda, etc.

Arroz o maíz - compre grandes cantidades y venda a un precio más alto cuando el suministro es escaso. Pescado - venda combustible adicional para fumar el pescado, prepare una salsa especial servida con pescado, etc.

Temporada de siembra o cosecha - afile herramientas, sirva comidas a los trabajadores en los campos, ofrezca servicio de cuidado infantil, etc.]

Agradézcales por sus ideas.

4. COMPROMÉTETE A BUSCAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE MERCADO - 5 MINUTOS

Pregunte a varios participantes:

- ◊ ¿Qué es una cosa que aprendiste hoy sobre cuándo son buenos tiempos para vender?

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: Lugar (cuando)

Busque oportunidades de mercado y planea vender lo que los clientes quieren en estas temporadas.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|-------------|------------------------|
| •Pulgar | Personas (Clientes) |
| •Índice | Productos o servicios |
| •Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| •Anular | Precio |
| •Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Levanta los pulgares y los dos dedos y repite después de mí sobre Lugar. (*Diga cada línea una a la vez..*)

Piensa—el cliente es hecho a la imagen de Dios!

Comprométete—a buscar nuevos clientes!

Actúa—ama a tus clientes y trátelos con respeto!

Gracias por su participación y compromiso. Recuerde, puede usar lo que Dios le ha dado sabiamente identificando los mejores momentos para vender. Al planear vender sus productos en estos momentos, puede aumentar sus ventas y honrar a Dios a través de una buena gestión empresarial. En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias de ventas cuando los clientes quieran comprar. Luego, continuaremos discutiendo la tercera forma de aumentar sus ventas: lugar (dónde).

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

*Dios inmutable,
Tú eres el Señor con el tiempo y el Señor de nuestros
negocios. Danos tu sabiduría para elegir los tiempos
correctos para vender, para que podamos honrarte.
En el nombre de Jesús, Amén.*

Ejemplos de calendario



SESIÓN 4: VENDA DONDE LOS CLIENTES COMPRAN MÁS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Discutido la importancia de buscar a Dios solo en las ventas de negocios.
2. Identificado diferentes maneras de vender donde los clientes compran más.
3. Solucionado problemas causados por la expansión de ubicaciones como forma de aumentar sus ventas

PREPARACIONES

- cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)
- Cartulina para los dibujos de los participantes

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISAR LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 5 MINUTOS

Publique el cartel Aumente sus ventas, señale la tercera imagen y diga:

Hoy vamos a seguir hablando sobre la tercera forma de aumentar sus Ventas—Lugar. Pero primero,

◊ **¿Quién va a compartir sus experiencias buscando cuando puedes vender más?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- Pulgar Personas (Clientes)
- Índice Productos o servicios
- Dedo medio Lugar (cuándo y dónde)
- Anular Precio
- Meñique Promoción

En la sesión anterior, hablamos de cuándo vender. Recuerde, puede usar lo que Dios le ha dado sabiamente identificando los mejores momentos para vender. Al planear vender sus productos en estos momentos, puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado.

Hoy vamos a hablar sobre la planificación para vender donde los clientes compran más.

Escucha la historia de Sara. Ella necesita tu consejo.

2. PREPARE ASESORAMIENTO SOBRE LA VENTA DE DONDE LOS CLIENTES COMPRAN LA MAYOR PARTE - 10 MINUTOS

Historia de Sara

Sara vende utensilios de cocina, platos de plástico, cubiertos, manteles y otros artículos de cocina y comedor. Ella vende en un mercado semanal cerca de su comunidad. Esta semana, obtuvo un préstamo y compró

el doble de los artículos que compra habitualmente. Sin embargo, descubrió que no puede venderlos todos en su mercado local.

Sara no está obteniendo ningún beneficio y siente miedo. Ella va a la iglesia a orar por la ayuda de Dios el domingo. Por la noche, ella también quema velas especiales y sacrifica una gallina, tal como lo recomienda el médico brujo.

- ◊ **¿Qué piensas sobre esta práctica?**
- ◊ **¿Qué prácticas similares ocurren en nuestra comunidad?**

Los poderes del mal y el desaliento son reales. La Biblia nos dice en Efesios: (6:11-12)

Pónganse toda la armadura de Dios para que puedan hacer frente a las artimañas del diablo. Porque nuestra lucha no es contra seres humanos sino contra poderes, contra autoridades contra potestades que dominan este mundo de tinieblas, contra fuerzas espirituales malignas en las regiones celestiales.

La Biblia dice en 1 Juan: (10, 18)

“En esto consiste el amor: no en que nosotros hayamos amado a Dios, sino en que él nos amó y envió a su Hijo para que fuera ofrecido como sacrificio por el perdón de[a] nuestros pecados.”

A través del amor de Dios en Jesús, somos perdonados de nuestros pecados y liberados del miedo. Podemos tener un contacto real y directo con Dios a través de Jesús, el Poderoso Amoroso.

- ◊ **¿Qué preguntas tiene usted?**

Pensemos de nuevo en Sara. Ella está pensando en 3 opciones sobre dónde vender más. Forma 3 grupos. Practica usando el conocimiento que Dios te ha dado. Juntos, preparar consejos para dar a Sara para cada opción.

Grupo Uno, aquí está tu opción de preparar consejos para Sara:

La primera opción de Sara es **abrir una segunda ubicación en el mismo mercado**.

Ella piensa que esto la hará más visible. Pero ella no sabe cómo manejará 2 puestos al mismo tiempo y en realidad no está llegando a más personas.

- ◊ **¿Cómo podría Sara sabiamente planear vender sus productos?** [contratar ayudantes, usar estrategias de promoción para atraer más clientes, etc.]

Grupo Dos, aquí está tu opción de preparar consejos para Sara:

La segunda opción de Sara es ir a otro mercado en una comunidad cercana para vender. Ella cree que va a llegar a otros clientes. Pero va a significar más viajes, costos y tiempo involucrados.

- ◊ **¿Cómo podría Sara sabiamente planear vender sus productos?** [contrate ayudantes, venda más para cubrir costos, etc.]

Grupo Tres, aquí está tu opción de preparar consejos para Sara:

La tercera opción de Sara es conseguir un puesto permanente en la ciudad cerca de su comunidad o ciudad. Ella piensa que será más fácil administrar una ubicación y que los clientes pueden pagar más. Pero va a significar llevar el transporte a la ciudad y el tiempo y los costos involucrados.

- ◊ **¿Cómo podría Sara sabiamente planear vender sus productos?** [encuentre un lugar seguro para quedarse en la ciudad, contrate ayudantes confiables, abra el negocio con otro vendedor(es) y comparta el tiempo en el negocio, asegúrese de vender lo suficiente para cubrir los costos, etc.]

Discutamos en nuestros grupos las mejores maneras de ayudar a Sara a planear con prudencia. Tienes 4 minutos para prepararte.

Después de 4 minutos, pida a cada grupo que informe su consejo. Invite a otros participantes a comentar y agregar ideas.

Después de discutir las 3 opciones, pregunte:

- ◊ **¿Qué otras opciones puede considerar Sara?**

Permita que los participantes sugieran y discutan otras opciones. Agradézcales por el buen consejo que prepararon para Sara.

3. DISCUTA LAS OPCIONES DE UBICACIÓN PARA SUS EMPRESAS - 10 MINUTOS

Pídale al grupo grande que responda la siguiente pregunta. Sondee para muchas respuestas.

- ◊ **¿Cuáles son algunos lugares diferentes para vender en su área?** [Mercados semanales, mercados diarios, alquiler de una tienda, venta casa por casa o en la carretera, venta en una ciudad cercana o mercados cercanos, venta desde la casa.]

Agradezca a los participantes por sus respuestas. Luego, pídale que formen grupos pequeños de 3 y diga:

Imagine su negocio si tuviera que vender el doble o el triple de la cantidad que vende ahora. Piense en lo que puede cambiar sobre dónde vende para vender más. Tienes 5 minutos para discutir:

- ◊ ¿Qué nuevos lugares puedes probar para vender más?
- ◊ ¿Cómo planeas resolver cualquier problema que encuentres

Después de 5 minutos, pida a 3 o 4 voluntarios que informen. Invite a otros participantes a ayudar a resolver cualquier problema.

4. COMPROMÉTETE A VENDER DONDE COMPRAN LOS CLIENTES - 5 MINUTOS

Pregunte a varios participantes:

- ◊ ¿Qué es una cosa que aprendiste hoy sobre tus clientes?

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: Lugar (donde)

Considere nuevas ubicaciones para la venta y planifique sabiamente para superar cualquier problema.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Levanta los pulgares y los dos dedos y repite después de mí sobre Lugar. (Diga cada línea una a la vez.)

Piensa—el cliente es hecho a la imagen de Dios!

Comprométete—a buscar nuevos clientes!

Actúa—ama a tus clientes y trátelos con respeto!

Gracias por su participación y compromiso. Recuerde, al planear vender donde los clientes compran más, puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado. En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias sobre la venta donde la gente más compra. Luego, vamos a discutir la cuarta forma de aumentar sus ventas: el precio.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

*Señor Supremo,
No hay problema demasiado grande para que lo
resuelvas. Denos su sabiduría para planificar de
manera inteligente a medida que buscamos aumentar
nuestras ventas, para que pueda ser honrado y
nuestras familias y comunidades puedan disfrutar de
su recompensa. En el nombre de Jesús, Amén.*



SESIÓN 5: ESTABELEZCA EL PRECIO CORRECTO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Explorado una perspectiva bíblica sobre los beneficios y la administración.
2. Discutido la relación entre precio, ventas y beneficios.
3. Identificado como ajustar precios en respuesta al mercado.

PREPARACIONES

- cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 5 MINUTOS

Publique el cartel Aumente sus ventas, señale la cuarta imagen y diga:

Hoy continuaremos hablando sobre la cuarta forma de aumentar sus ventas: el precio. Pero primerot,

◊ *¿Quién va a compartir sus experiencias buscando dónde puede vender más?*

Recuerde, al planear vender donde los clientes compran más, puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado.

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- Pulgar Personas (Clientes)
- Índice Productos o servicios
- Dedo medio Lugar (cuándo y dónde)
- Anular Precio
- Meñique Promoción

2. EXPLORE UNA PERSPECTIVA BÍBLICA SOBRE EL BENEFICIO - 7 MINUTOS

En las últimas semanas, hemos discutido cómo aumentar nuestras ventas y administrar sabiamente nuestros negocios. En esta sesión, continuaremos hablando sobre cómo ponerle precio a los productos o servicios para ganar más dinero. Para comenzar, echemos un vistazo a las Escrituras para tener una visión adecuada de las ganancias. Escucha una historia que Jesús contó sobre un hombre rico.

Parábola del rico insensato (Lucas 12:16-21, paráfrasis del autor)

La granja de un hombre rico produjo una gran cosecha. Y dijo: Esto haré: derribaré mis alfolíes, y los edificaré mayores, y allí juntaré todos mis frutos y mis bienes; Y diré á mi alma: Alma, muchos bienes tienes

almacenados para muchos años; repóstate, come, bebe, huélgate. Y díjole Dios: Necio, esta noche vuelven á pedir tu alma; y lo que has prevenido, ¿de quién será? Así es el que hace para sí tesoro, y no es rico en Dios.

- ◊ Considera la actitud del rico insensato hacia el beneficio. ¿Cual fue el problema?
- ◊ ¿Qué es lo más importante para su negocio: obtener grandes beneficios o honrar a Dios? ¿Por qué?

Pida a varios participantes que compartan. Agradézcales por sus respuestas. Entonces diga:

Obtener beneficios es muy importante: garantiza que su negocio sea sólido y que se satisfagan sus necesidades diarias. Sin embargo, cuando sigues a Jesús, administrar un negocio no es solo para obtener beneficios.

- ◊ Con el fin de administrar sabiamente nuestros negocios, ¿cuáles deberían ser nuestras primeras prioridades? [honrar a Dios, amar a nuestros clientes, obtener un beneficio justo, etc.]

Pida a varios participantes que compartan. Agradézcales por sus respuestas. Entonces diga:

Primero debemos buscar honrar a Dios a través de los negocios que Él nos ha dado a cada uno de nosotros. Para ser gerentes sabios, obtener un alto beneficio no puede ser nuestra primera prioridad.

El hombre rico en la historia no se dio cuenta de que Dios dirige nuestras vidas y negocios, y buscarlo proporciona la mejor guía.

A veces nuestro negocio lucha, y nos sentimos tentados a confiar solo en nuestras propias habilidades, o a pedir ayuda a los adivinos o espíritus con nuestros beneficios. Sin embargo, la Biblia dice que Jesucristo ha derrotado a todos los otros poderes por medio de la cruz. (Colosenses 2:15)

- ◊ ¿Qué significa esto para nuestros beneficios comerciales?

Pida a varios participantes que compartan. Agradézcales por sus respuestas.

3. DISCUTA UNA HISTORIA Y JUEGA UN JUEGO SOBRE CÓMO EL PRECIO AFECTA LOS BENEFICIOS - 8 MINUTOS

Escuchemos una historia sobre 2 empresarios. Vas a responder preguntas para descubrir cómo estas mujeres honran a Dios a través de sus negocios.

Historia de Anna y Marita

Anna y Marita venden cestas tejidas a mano hechas de cañas recolectadas cerca de su comunidad. Anna vende 2 veces a la semana en el mercado local. Generalmente vende 20 cestas a la semana. Marita lleva sus cestas al pueblo una vez a la semana y les vende puerta a puerta a los comerciantes. Ella generalmente vende 40 cestas por semana.

◊ **¿Quién vende más cestas?** [Marita vende 40.]

Anna vende sus cestas por 20 FRW cada una. Marita vende la suya por 10 FRW.

◊ **¿Quién gana más dinero?** [Anna hace 400 FRW, Marita hace 400 FRW. Ellos hacen los mismos ingresos.]

Anna gasta 100 FRW por semana en transporte y tarifas de mercado. Marita gasta 50 FRW por semana en transporte y no tiene tarifas de mercado.

◊ **¿Quién hace más beneficio? ¿Por qué?** [Anna hace 300 FRW, Marita hace 350 FRW. Marita obtiene más beneficios porque tiene costos más bajos.]

◊ **¿Cómo afecta el precio que cobras al beneficio que obtienes?** [Cuanto mayor sea el precio, mayor será el beneficio en un artículo, pero es posible que vendas menos artículos. Con un precio más bajo, puedes vender más, pero el beneficio de cada uno puede ser menor.]

Resuma diciendo:

- Beneficio = precio multiplicado por el número de artículos vendidos menos los costos
- El precio es una parte muy importante de obtener un beneficio. El precio afecta la cantidad de dinero que trae y la cantidad de personas que están dispuestas a comprar.
- La configuración del precio está determinada por la cantidad que los clientes están dispuestos a pagar, lo que cobra la competencia y los costos que debe cubrir.

4. PRATIQUE HACER AJUSTES AL PRECIO - 8 MINUTOS

Los buenos empresarios ajustan sus precios para obtener el mayor beneficio.

Depende de lo que esté pasando en el mercado. Vamos a jugar un juego para practicar el ajuste del precio. Les voy a contar algunas cosas que pueden pasar en el mercado. Dígame si el vendedor puede aumentar sus precios (demostre con el “pulgar arriba”), mantener sus precios iguales (demostre con la “mano abierta”), o bajar sus precios (demostre con el “pulgar abajo”).

Seleccione 8-10 preguntas relevantes. Haga tantas preguntas como el tiempo de la sesión lo permita. Si hay desacuerdo, puede pedirle a 1 persona de cada lado que explique su posición. Permitir diferentes respuestas. Mantenga el ritmo rápido

¿Cómo establece sus precios si: .

- a. ¿Tu producto o servicio es mejor que la competencia? [Arriba]
- b. ¿Tu producto o servicio no es tan bueno como el de la competencia? [Abajo]
- c. ¿Tu producto o servicio es el mismo que el de la competencia? [Igual o abajo]
- d. ¿Obtienes un buen precio en suministros para que tus costos sean más bajos? [Abajo: para atraer a nuevos clientes de la competencia y seguir obteniendo beneficios]
- e. ¿Decide vender a clientes adinerados y ubicar su negocio en una esquina cerca de sus hogares? [Arriba]
- f. mueves tu negocio a un mercado donde hay muchos negocios, pero mucha competencia? [Abajo, o lo mismo que la competencia]
- g. ¿Estás vendiendo a un nuevo cliente? [Abajo - para atraerla para que regrese]
- h. ¿Está vendiendo a un cliente que vuelve una y otra vez y compra mucho? [Abajo: para recompensar su lealtad y hacer que vuelva]
- i. ¿Se avecina un festival y los clientes demandan gran parte de su producto o servicio? [Arriba: la demanda es alta]
- j. ¿Se acabó el festival y la gente se quedó sin dinero? [Abajo: para permitirles comprar algo y mantener su lealtad]
- k. ¿Es tarde en la noche y eres uno de los pocos lugares abiertos? [Arriba: la demanda es alta, estás ofreciendo conveniencia]

Aquí hay algunas preguntas más difíciles.

¿Cómo establece su precio si:

- a. ¿Necesita vender sus alimentos frescos rápidamente o se echará a perder? [Abajo - para mover la mercancía rápidamente]
- b. ¿Hay escasez en el área y el costo de los suministros aumenta? [Arriba: todos subirán de precio, así que tú también puedes]
- c. ¿Tiene un problema en su negocio y pierde mucho inventario (por ejemplo, tiene moho en su harina)? [Igual, no puede aumentar los precios porque la competencia atraerá a sus clientes]
- d. ¿Estás vendiendo a un mayorista que compra a granel? [Abajo, porque tiene menos costos y tiempo por artículo vendido]
- e. ¿Ha formado un grupo con otras personas en el mercado que venden lo mismo? [Arriba: puede aceptar vender al mismo precio]

Felicite a los participantes por su comprensión de cómo ajustar los precios de acuerdo con los cambios en el mercado. Dígales:

Puede cambiar sus precios para obtener más beneficios de acuerdo con la demanda de sus productos y servicios

5. COMPROMÉTETE A ESTABLECER EL PRECIO CORRECTO PARA HACER UN BENEFICIO - 3 MINUTOS

Pergunte a varios participantes:

- ◊ ¿Qué es una cosa que aprendiste hoy sobre las ganancias y el precio?

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: Precio

- Busca primero honrar a Dios con el beneficio de tu negocio.
- El precio determina el beneficio: cuánto vende y cuánto gana.
- El precio se puede ajustar según el mercado.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Levanta tus pulgares y tres dedos y repite conmigo sobre Precio. (Diga cada línea una a la vez.)

¡Piensa: precio multiplicado por el número vendido menos los costos = Beneficio!

¡Comprométete: ajustar el precio según el mercado!

¡Actúa: para tener el motivo correcto para obtener un beneficio!

Gracias por su participación y compromiso. Recuerda, cuando sigues a Jesús, administrar un negocio no es solo para obtener beneficios. Para administrar sabiamente nuestros negocios, primero debemos buscar honrar a Dios a través de los negocios que Él nos ha dado a cada uno de nosotros.

En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias sobre cómo establecer el precio correcto. Luego, analizaremos la quinta forma de aumentar sus ventas—Promoción.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Despues de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

*Señor Jesus,
Enséñenos a ser sabios a la hora de establecer precios,
para que nuestras empresas puedan ser sólidas y se
satisfagan nuestras necesidades diarias. Gracias por
mostrarnos que el negocio es más que riqueza, y que a
través de Tu sabiduría, podemos honrarlo y aumentar
nuestras ventas. En Tu nombre, Amén.*



SESIÓN 6: PROMOCIONA TU NEGOCIO

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Discutido diferentes maneras de promover su negocio y atraer clientes.
2. Decidido qué enfoque de promoción podrían tratar de atraer a más clientes.
3. Discutido la promoción de su negocio como buena administració.

Preparaciones / materiales

- cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)
- Hojas de papel de colores y marcadores para cada participante

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 5 MINUTOS

Publique el cartel Aumente sus ventas, señale la quinta imagen y diga:

Hoy continuaremos hablando sobre la quinta forma de aumentar sus ventas—Promoción. Pero primero,

- ◊ ¿Quién va a compartir sus experiencias estableciendo el precio correcto para obtener beneficios?

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Recuerda, cuando sigues a Jesús, administrar un negocio no es solo para obtener beneficios. Para administrar con inteligencia nuestros negocios, obtener un alto beneficio no puede ser nuestra primera prioridad. Primero debemos buscar honrar a Dios a través de los negocios que Él nos ha dado a cada uno de nosotros.

- ◊ ¿Cómo podemos honrar a Dios a través de nuestros negocios? [amar a nuestros clientes, obtener un beneficio justo, planificar dónde y cuándo, establecer un precio justo, etc]

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Hoy vamos a hablar sobre la promoción, cómo utilizar las herramientas de venta para atraer clientes.

2. IDEAS DE PROMOCIÓN DE BRAINSTORM - 8 MINUTOS

La promoción tiene que ver con llamar la atención de los clientes para que compren en su negocio, recuerden su negocio y compren allí con más frecuencia.

Pídale a los participantes que se pongan de pie y se muevan a un lado de la sala. Explique:

Voy a hacer algunas preguntas. A medida que cada participante responda, puede pasar al otro lado de la sala. Esto es una lluvia de ideas, por lo que hay poca discusión sobre si algo es una buena idea. Intenta generar muchas ideas, rápidamente.

Indague hasta que haya al menos 1 respuesta sugerida por cada persona para que todos puedan cruzar la habitación. Si la tasa de respuestas disminuye, pase a la siguiente pregunta. Mantenga el brainstorming en marcha hasta que las 3 preguntas hayan sido respondidas.

◊ **¿Qué métodos de publicidad atraen a los clientes?**

[Algunas respuestas incluyen:

- *Publicidad*
- *Señales*
- *Música tocando en tu negocio*
- *Canciones*
- *Enviar vendedores con muestras gratuitas o cantar canciones sobre su negocio*
- *Proporcionar muestras gratuitas a otros empresarios donde se reúnen los clientes, como en salones de belleza y restaurantes, y pedir a los empresarios que recomiendan su negocio.*
- *Bolsas o etiquetas que tengan el nombre de su empresa*

◊ **¿Qué tipo de festivales y eventos especiales?**

- *Eventos especiales*
 - *Fiestas y festividades*
 - *Ejecutantes en el mercado.*
 - *Ventas para todo el mercado donde todo en el mercado está descontado*

◊ **¿Qué tipo de descuentos especiales pueden funcionar en su negocio?**

- *Incentivos y ofertas especiales*
 - *Descuentos por el día actual solamente*
 - *Descuento en 1 día de la semana, el mismo día de cada semana*
 - *Dos por el precio de 1.*
 - *Descuento o artículo gratis para cada nuevo cliente.*
 - *Descuento o artículo gratis para clientes que te traen un nuevo cliente.*
 - *Descuento por venir frecuentemente, comprando mucho.*
 - *Descuento para ciertos tipos de clientes, personas mayores, por ejemplo]*

Felicitaciones por pensar en tantas maneras de atraer la atención de los clientes hacia su negocio.

3. DISCUTA COMO PROMOVER SU PROPIO NEGOCIO - 12 MINUTOS

Dígale al grupo:

Tenga en cuenta que muchas sugerencias son sobre 3 cosas: publicidad, eventos especiales e incentivos de precios. La efectividad de la promoción depende de:

1. cómo es diferente de su competencia;
2. la respuesta del cliente;
3. su comodidad y capacidad para hacerlo; y
4. sus costos.

Ahora, los invito a recordar la historia que Jesús contó acerca de tres siervos.

Abra las Escrituras y lea Mateo 25:14-16.

Parábola de las monedas de oro (Mateo 25:14-16)

El reino de los cielos será también como un hombre que, al emprender un viaje, llamó a sus siervos y les encargó sus bienes. A uno le dio cinco mil monedas de oro,[a] a otro dos mil y a otro solo mil, a cada uno según su capacidad. Luego se fue de viaje. El que había recibido las cinco mil fue en seguida y negoció con ellas y ganó otras cinco mil.

- ◊ ¿Cómo este siervo honró a Dios?
- ◊ ¿Qué ideas de promoción podría haber usado? Llama a tus ideas.

Pasa hojas de papel y marcadores de colores. Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Ahora, en su grupo, identifique ideas de promoción similares para sus propios negocios.

- ◊ ¿Qué ideas de promoción pueden atraer más clientes a su negocio? En su grupo, dibuje ideas de promoción para sus propios negocios.

Después de 3 minutos, permita que 3 o 4 participantes compartan sus dibujos e ideas.

Afirme y elogie las respuestas. Entonces diga:

Puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado utilizando sus recursos, habilidades y creatividad. Al promover sabiamente su negocio, puede aumentar sus ventas y honrar a Dios.

4. COMPROMÉTETE A USAR MÉTODOS DE PROMOCIÓN PARA AUMENTAR EL NEGOCIO - 5 MINUTOS

Pregunte a varios participantes:

◊ ¿Qué es una cosa que aprendiste hoy sobre el uso de métodos de promoción?

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga

Recuerda: Promoció

Las 3 formas de promover su negocio son: publicidad, eventos especiales e incentivos de precios.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Sostenga sus pulgares y cuatro dedos y repita después de mí sobre Promoción. (Diga cada línea una a la vez.)

Gracias por su participación y compromiso. Al promover sabiamente su negocio, puede aumentar sus ventas y honrar a Dios.

¡Piensa, en agregar valor a lo que Dios te ha dado!

¡Comprométete a hablar con los clientes sobre lo que quieren!

¡Actúa para mejorar, cambiar o agregar algo nuevo!

En la próxima reunión, prepárese para informar sus experiencias sobre la promoción de su negocio. Luego, vamos a tener la sesión final sobre este tema. Es una revisión de las 5 Maneras de Aumentar Sus Ventas y cómo funcionan juntas.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

Oh Señor,
Nos has dado negocios para proveer a nuestras
familias y para honrarTe. Enséñanos a promoverlos
sabiamente, utilizando los recursos, las habilidades
y la creatividad con los que nos has creado. Gracias
Jesús. Amén.



SESIÓN 7: PLAN PARA AUMENTAR LAS VENTAS

OBJETIVOS

Al final de esta sesión, los participantes tendrán:

1. Reconocido cómo las 5 Maneras de Aumentar las Ventas pueden aplicarse juntas para mejorar el negocio.
2. Discutido el uso de la disciplina en la aplicación de las 5 Maneras de Aumentar las Ventas.
3. Hecho planes para utilizar las 5 Maneras de Aumentar las Ventas en sus propios negocios.

PREPARACIONES

- cartel Cinco Maneras de Aumentar sus Ventas
- Sagrada Biblia (revisada/resaltada de antemano)

TIEMPO

30 minutos

Pasos

1. REVISE LOS PUNTOS DE APRENDIZAJE Y LAS EXPERIENCIAS DE LA SESIÓN ANTERIOR - 5 MINUTOS

Publique el cartel Aumente Sus Ventas y diga:

Hoy es la sesión final de Aumente Sus Ventas. Vamos a revisar y examinar cómo las 5 maneras funcionan juntas para aumentar las ventas. Pero primero,

◊ **¿Quién va a compartir sus experiencias promocionando su negocio?**

Invita a 2 o 3 a compartir. Pida a los otros participantes que comenten. Gracias a los voluntarios.

Recuerde, puede administrar sabiamente el negocio que Dios le ha dado utilizando sus recursos, habilidades y creatividad. Al promover sabiamente su negocio, puede aumentar sus ventas y honrar a Dios.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Recuerde, estas formas se afectan mutuamente y trabajan juntas para aumentar las ventas.

2. DISCUTA UN PROVERBIO Y HISTORIA PARA ANALIZAR LAS 5 MANERAS DE AUMENTAR LAS VENTAS – 12 MINUTOS

El uso de las 5 Maneras de Aumentar Sus Ventas nos ayuda a administrar de manera inteligente los negocios que Dios nos ha dado. Pero para tener éxito, debemos usar la disciplina para aplicarlos en nuestros negocios.

La Biblia nos dirige en el libro de Proverbios a trabajar duro para lograr resultados rentables.

Abra las Escrituras y lea Proverbios 14:23:

“Todo esfuerzo tiene su recompensa, pero quedarse solo en palabras lleva a la pobreza.”

◊ ¿De qué manera la aplicación de las 5 maneras de aumentar tus ventas honra a Dios?

Escucha sus respuestas. Afirme ideas útiles que se mencionan. Entonces diga:

Dios desea que manejemos nuestros negocios sabiamente. Los buenos gerentes consideran cuidadosamente cada una de las 5 maneras de aumentar sus ventas y el uso de la disciplina para aplicarlas. Cuando hacemos nuestro mejor esfuerzo para aumentar nuestras ventas, traemos honor a Dios.

Forme a los participantes en 5 grupos. Asigne a cada grupo una de las 5 Maneras de Aumentar las Ventas: Grupo 1 = Personas, Grupo 2 = Producto o Servicio, Grupo 3 = Lugar, etc. Entonces, diga:

Voy a leer un cuento sobre María. A través del trabajo duro y la disciplina, ella aplica las 5 maneras de aumentar sus ventas y brinda honor a Dios. Mientras escucha, identifique cómo ella mejora sus ventas de la manera asignada a su grupo. Prepárese para informar todos los ejemplos que escuche. Además, escuchen cómo las formas funcionan juntas.

La historia de María

María vende hojas sueltas de té y azúcar. Ella enrolla el té y el azúcar en pedazos de periódico para que sus clientes los lleven. Los clientes a menudo se quejan de que sus compras se derraman del papel. Dicen que otros proveedores suministran bolsas de papel. María decide empaquetar sus hojas de té y azúcar en bolsas de papel. Ella hace bolsas pequeñas, medianas y grandes para vender a diferentes precios y marca sus precios en las bolsas. Los nuevos clientes comienzan a comprarle, y ella les ofrece un incentivo especial. Si le compran cada semana, ella les dará una pequeña bolsa extra de té y azúcar al final del mes. Esto hace que la gente vuelva una y otra vez.

María sabe que el viernes, es un día particularmente grande para los compradores de té y azúcar. Así que ella se asegura de tomar té y azúcar extra los viernes.

Entonces, María decide hacer té caliente para vender. Esto no se vende bien. Sus clientes le dicen que no les conviene comprar té caliente en el medio del mercado donde no hay lugar para sentarse y beberlo. Entonces, María abre un pequeño quiosco cerca de los vendedores de comida en el mercado, donde hay mesas para sentarse y comer y beber. Ella contrata a alguien para que vigile su negocio de té seco

y azúcar, y le enseña cómo hablar con los clientes y hacer muchas ventas. Ella le da a su empleado una porción de lo que se vende todos los días. Para promover su negocio de té caliente, ella habla con los vendedores de comida. María les dice que sus clientes pueden obtener té gratis durante 2 días. Regala mucho té, pero pronto también está vendiendo mucho.

María tiene muchos nuevos clientes y comienza a obtener más beneficios. Las dificultades le llegan todo el tiempo, especialmente en la temporada de lluvias, cuando el negocio es lento. Pero ella confía en el amor perfecto de Dios por ella y no tiene miedo. Ella le busca a Él por ayuda.

Ahora vamos a discutir cómo María usó las 5 maneras de aumentar sus ventas. Tomemos un camino a la vez. Cuando llame a su grupo, informe todas las maneras en que escuchó.

A medida que nombra cada método, señale la imagen correspondiente. Pida muchas respuestas diciendo: "¿Qué más?" Vea los ejemplos a continuación para ayudarle.

◊ **Grupo 1: ¿Cómo usó María de la primera manera: Personas (clientes) para aumentar sus ventas?**

- *[Ella escuchó y respondió a sus clientes con respeto.*
- *Ella le enseñó habilidades de venta a sus empleados.*
- *Encontró nuevos clientes.]*

◊ **Grupo 2: ¿Cómo utilizó María la segunda forma: productos o servicios para aumentar sus ventas?**

- *[Ella cambió su producto para satisfacer las necesidades de los clientes.*
- *Ella creó diferentes tamaños de productos.*
- *Añadió nuevos productos relacionados.]*

◊ **Grupo 3: ¿Cómo utilizó María la tercera manera: lugar (cuándo y dónde) para aumentar sus ventas?]**

- *[Ella aprovechó la oportunidad para vender más los viernes.*
- *Abrió un nuevo local para vender nuevos productos.*
- *Localizó su negocio donde los clientes compran el nuevo producto / servicio.*

◊ **Grupo 4: ¿Cómo usó María la cuarta manera: el precio para aumentar sus ventas?**

- *[Ella creó diferentes precios para diferentes productos.*
- *Ella descontó para compras frecuentes y para nuevos clientes.]*

◊ **Grupo 5: ¿Cómo utilizó María la quinta manera: la promoción para aumentar sus ventas?**

- *[Ella le dio un regalo gratis a los clientes habituales.]*
- *[Ella usó otros negocios para traer a sus clientes.]*
- *[Ella descontó su producto para conseguir nuevos clientes.]*
- *[Ella le dio una porción de las ventas a su ayudante como incentivo para vender más.]*

Agradezca a los participantes por sus ideas. Luego, demuestre cómo cambiar un método de ventas puede afectar a otro diciendo:

María hizo muchos cambios en su negocio. A veces, cuando cambia una forma de aumentar sus ventas, puede afectar lo que tenía que hacer con respecto a otras formas. Por ejemplo,

- ◊ **¿Qué pasó cuando María intentó vender té caliente?** [Al principio no se vendió, por lo que se mudó a una nueva ubicación.]
- ◊ **¿Qué hizo María para atraer clientes a la nueva ubicación?** [Usó otras empresas para anunciar su negocio, dio té gratis.]

Estos puntos ilustran cómo los cambios que realiza en una forma de aumentar sus ventas afectan lo que debe hacer con respecto a otras formas. Por lo tanto, es importante pensar en los cambios en todas las maneras de aumentar sus ventas, no solo de una en una.

- ◊ **¿Cómo puede María seguir honrando a Dios en su negocio?** [Asegúrese de que se mencionan los siguientes puntos. Ella puede: 1. respetar y escuchar a sus clientes; 2. agregar valor a lo que Dios le ha dado; 3. planificar cuándo y dónde vender su té; 4. tener el motivo correcto para obtener beneficios; 5. promover adecuadamente su negocio; 6. usar sus recursos, habilidades y creatividad de manera efectiva.]

Pide ideas hasta que todas sean mencionadas. Agradezca a los participantes y diga:

Al usar la disciplina de esta manera, María puede aumentar sus ventas y es una buena administradora de lo que Dios le ha dado.

3. Discuta la planificación para aumentar las ventas - 8 minutos

Considere las ideas que tiene para mejorar sus ventas en cada área: personas (clientes), productos o servicios, lugar (cuándo y dónde), precios y actividades promocionales. Piense en la información que recopiló cuando estudiamos estas ideas. Encuentra un compañero y toma 5 minutos para discutir:

◊ Nombre 1 cambio que implementará para mejorar su propio negocio.

Después de 5 minutos, diga:

Hagamos que 3 o 4 voluntarios compartan qué cambios decidieron hacer.

Agradezca a los participantes por sus ideas. Invita a otros a comentar.

4. COMPROMÉTETE A IMPLEMENTAR FORMAS DE AUMENTAR LAS VENTAS - 5 MINUTOS

Pregunte a varios participantes:

◊ ¿Qué es algo que aprendió hoy sobre el uso conjunto de las 5 Maneras de Aumentar las Ventas?

Indague los puntos clave de aprendizaje. Agradézcales y diga:

Recuerda: 5 Maneras de Aumentar las Ventas

Las 5 Maneras de Aumentar las Ventas trabajan juntas. Los cambios en una forma pueden requerir cambios en otra.

Vamos a repetir las 5 maneras de aumentar sus ventas. Todos usen tu mano como los nombramos.

- | | |
|--------------|------------------------|
| • Pulgar | Personas (Clientes) |
| • Índice | Productos o servicios |
| • Dedo medio | Lugar (cuándo y dónde) |
| • Anular | Precio |
| • Meñique | Promoción |

Piensa y, si es posible, haz lo que hablamos hoy. Sostenga sus pulgares y cuatro dedos y repita conmigo acerca de las 5 Maneras de Aumentar las Ventas. (Diga cada línea una a la vez.)

Voy a:

¡Piensa, en oportunidades para vender!

¡Comprométete a buscar nuevos clientes!

¡Actúa, planea vender durante estos períodos!

Felicitaciones: ha completado las sesiones Aumente Sus Ventas. Gracias por su participación. Como mencioné en la primera sesión, lo aliento a hacer más que solo ser capaz de nombrar las formas. Cualquier cambio para atraer nuevos negocios debe centrarse en los clientes, satisfaciendo sus necesidades. ¡Piense! ¿Cómo puedo aplicar estas 5 formas de aumentar las ventas en mi negocio? La planificación e implementación cuidadosas pueden ayudarlo a aumentar sus ventas y traer honor a Dios.

Dale a 2 o 3 participantes la oportunidad de ser voluntario para orar. Después de que terminen las oraciones, cierre con esto una forma de esta oración:

*Dios creador,
Gracias por darnos nuevas ideas y formas de
aumentar nuestras ventas. Oramos para que Su
sabiduría los implemente adecuadamente, para que
podamos honrarlo en nuestros negocios. En el nombre
de Jesús, Amén.*

AUMENTE

SUS

VENTAS

CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE

IMÁGENES

Imagen A: Madre e hija



Imagen 1: Personas / Clientes

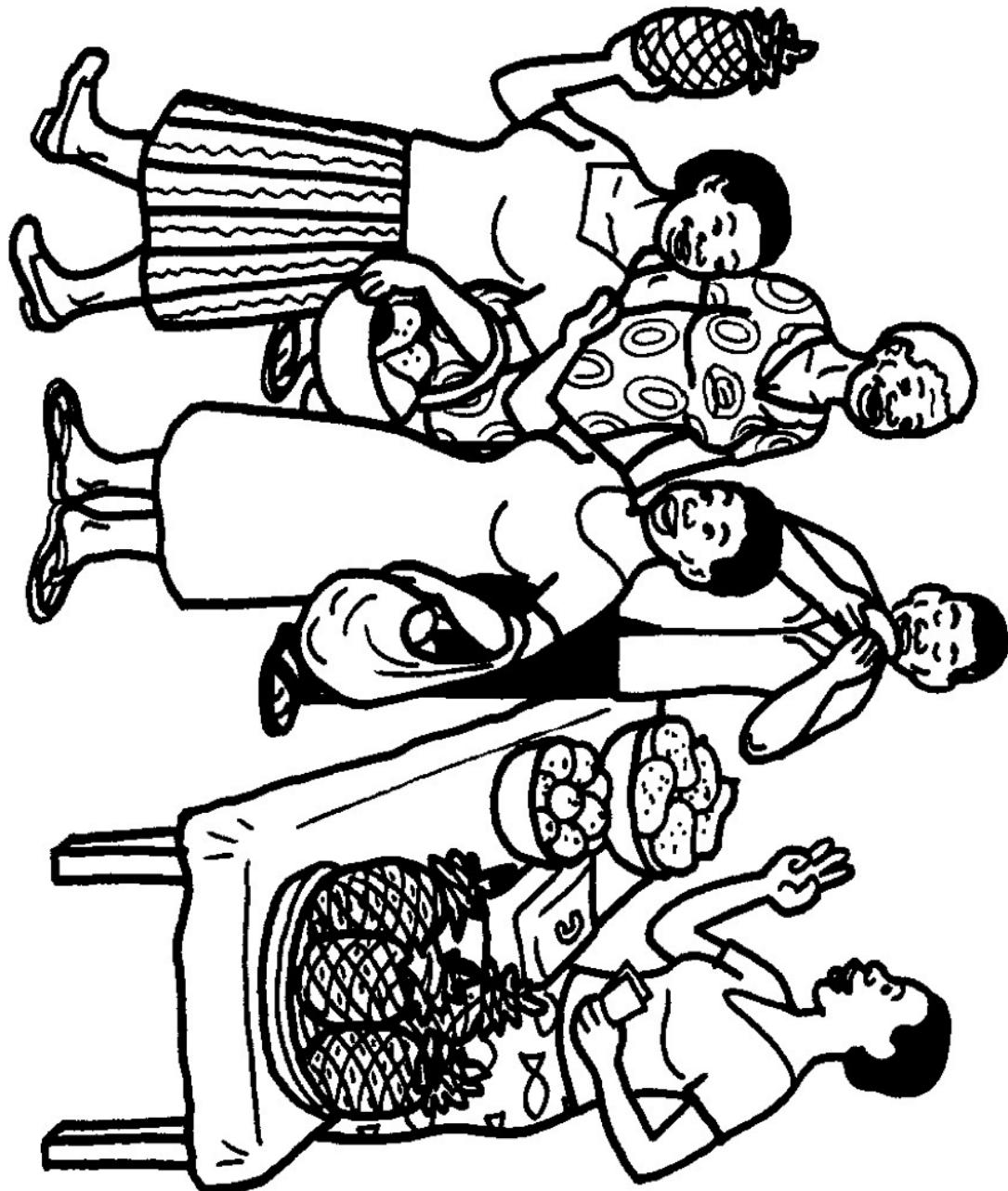


Imagen 2: Productos o servicios

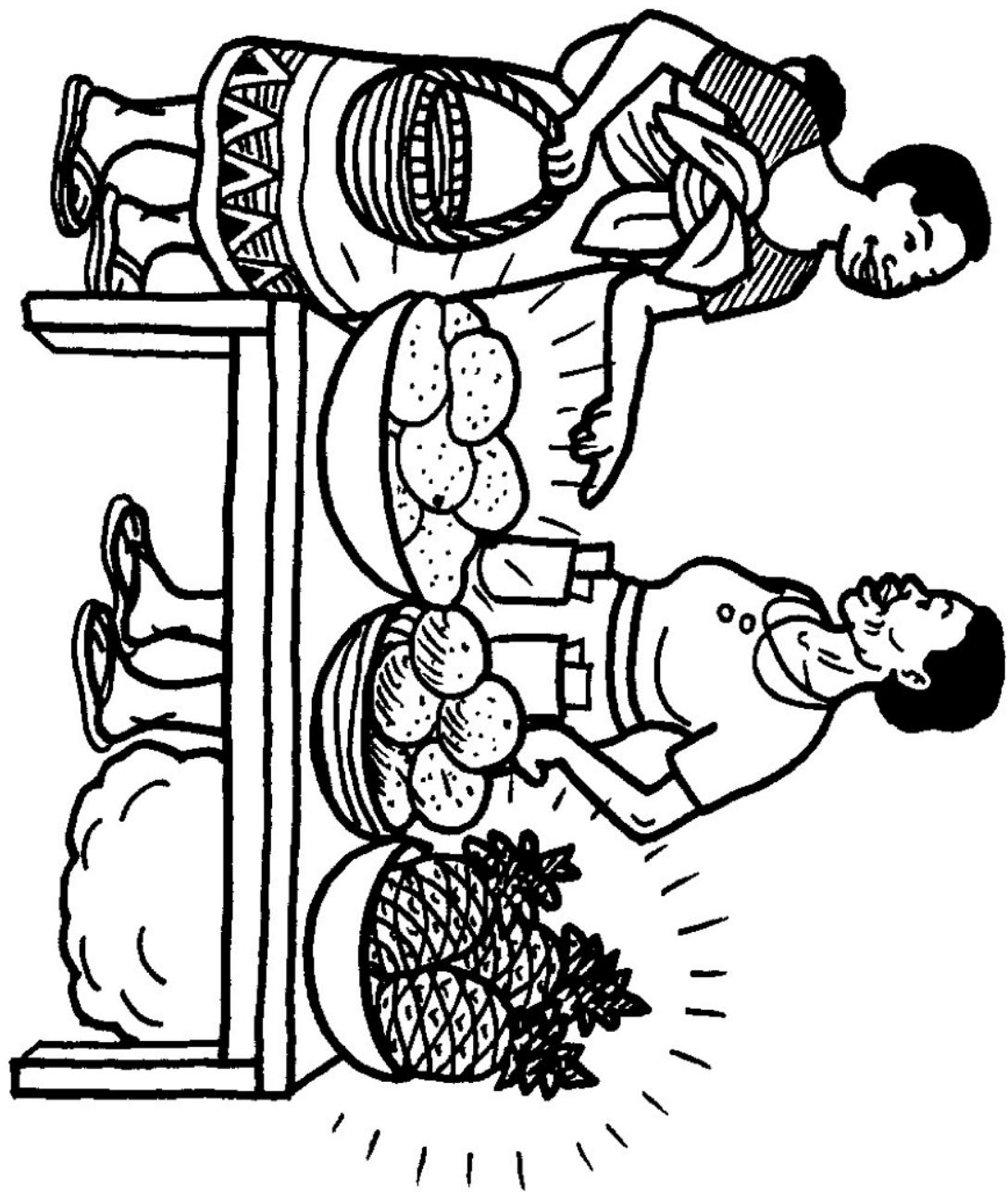


Imagen 3: Lugar (cuándo y dónde)

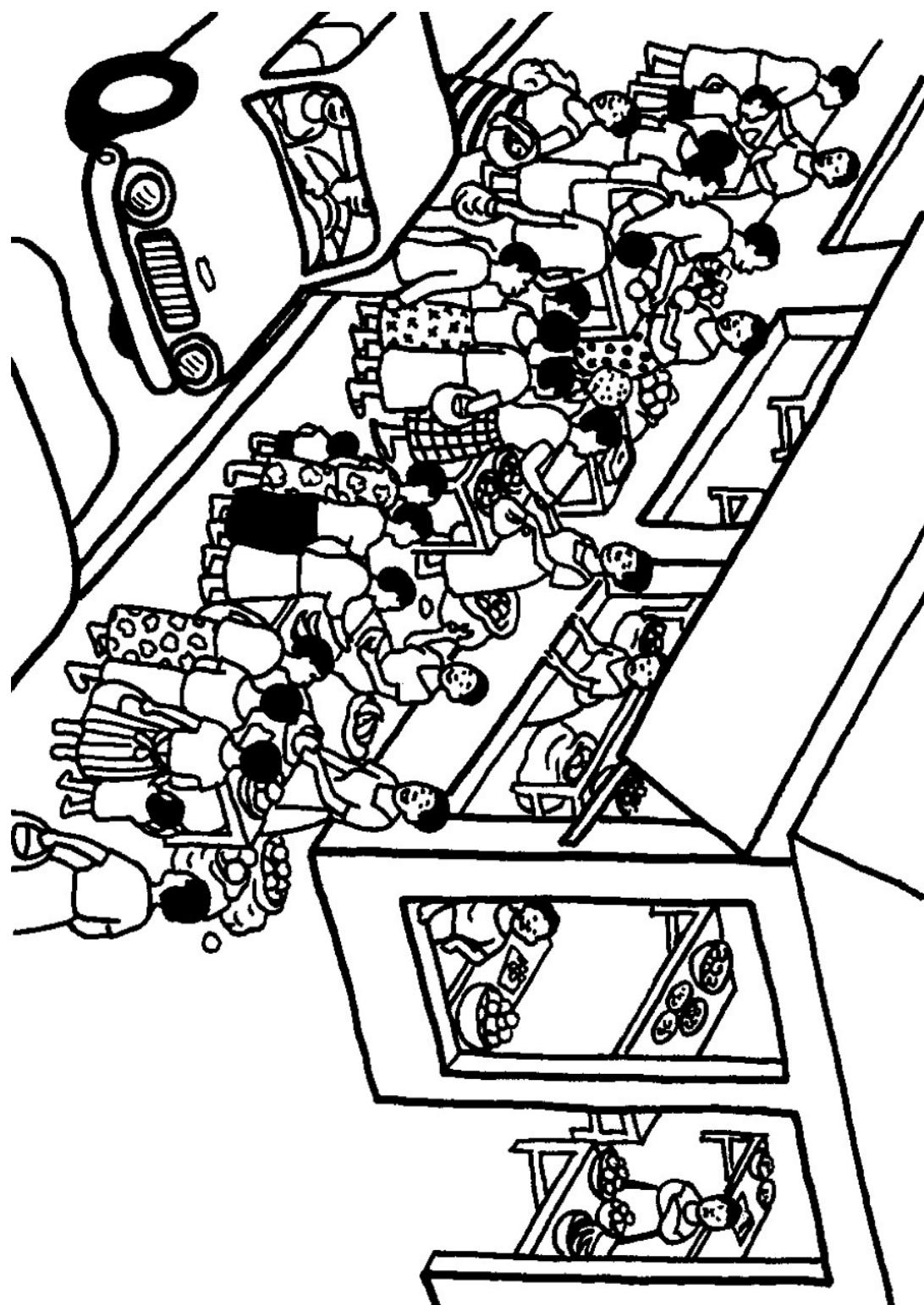


Imagen 4: Precio

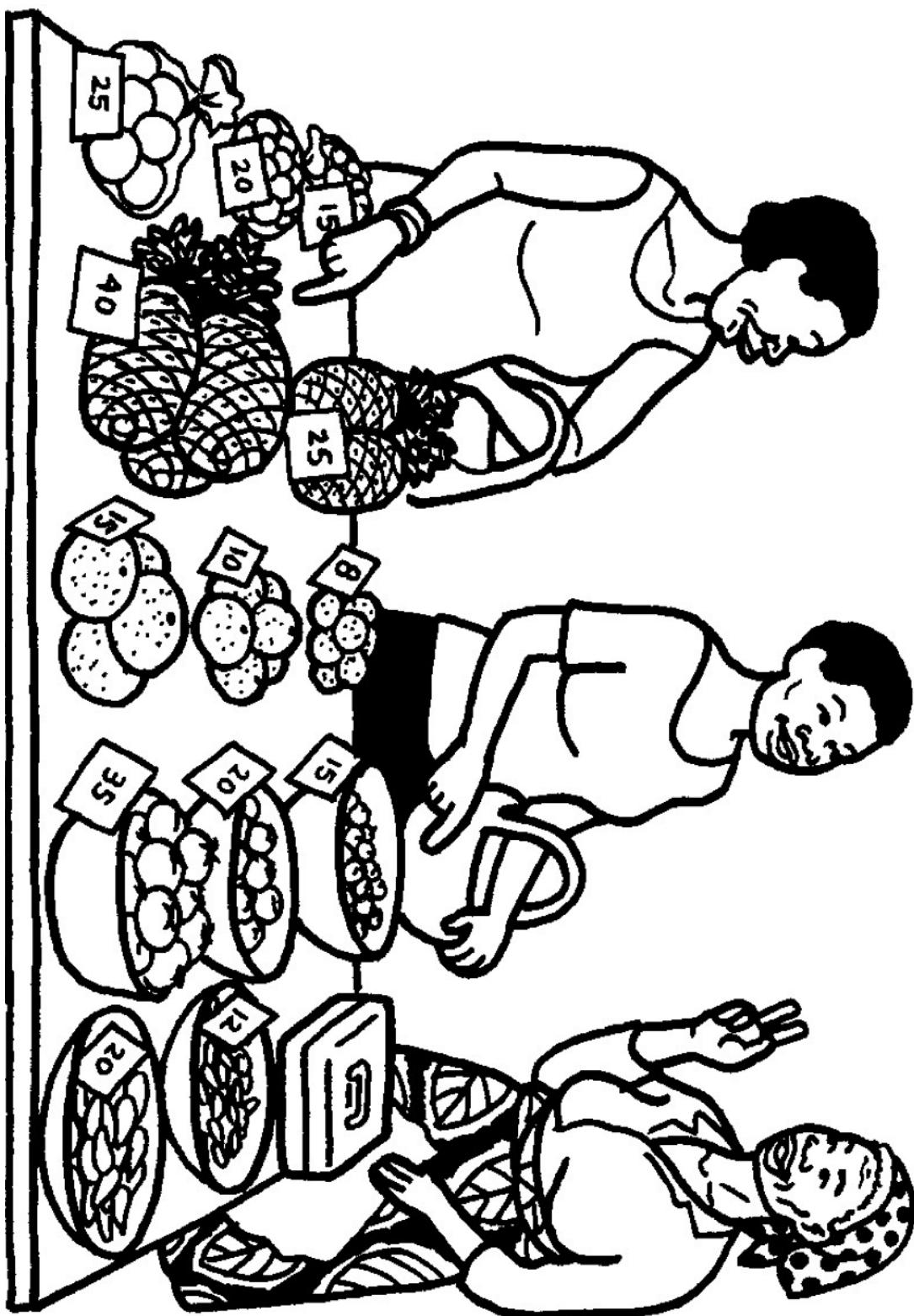


Imagen 5: Promoción

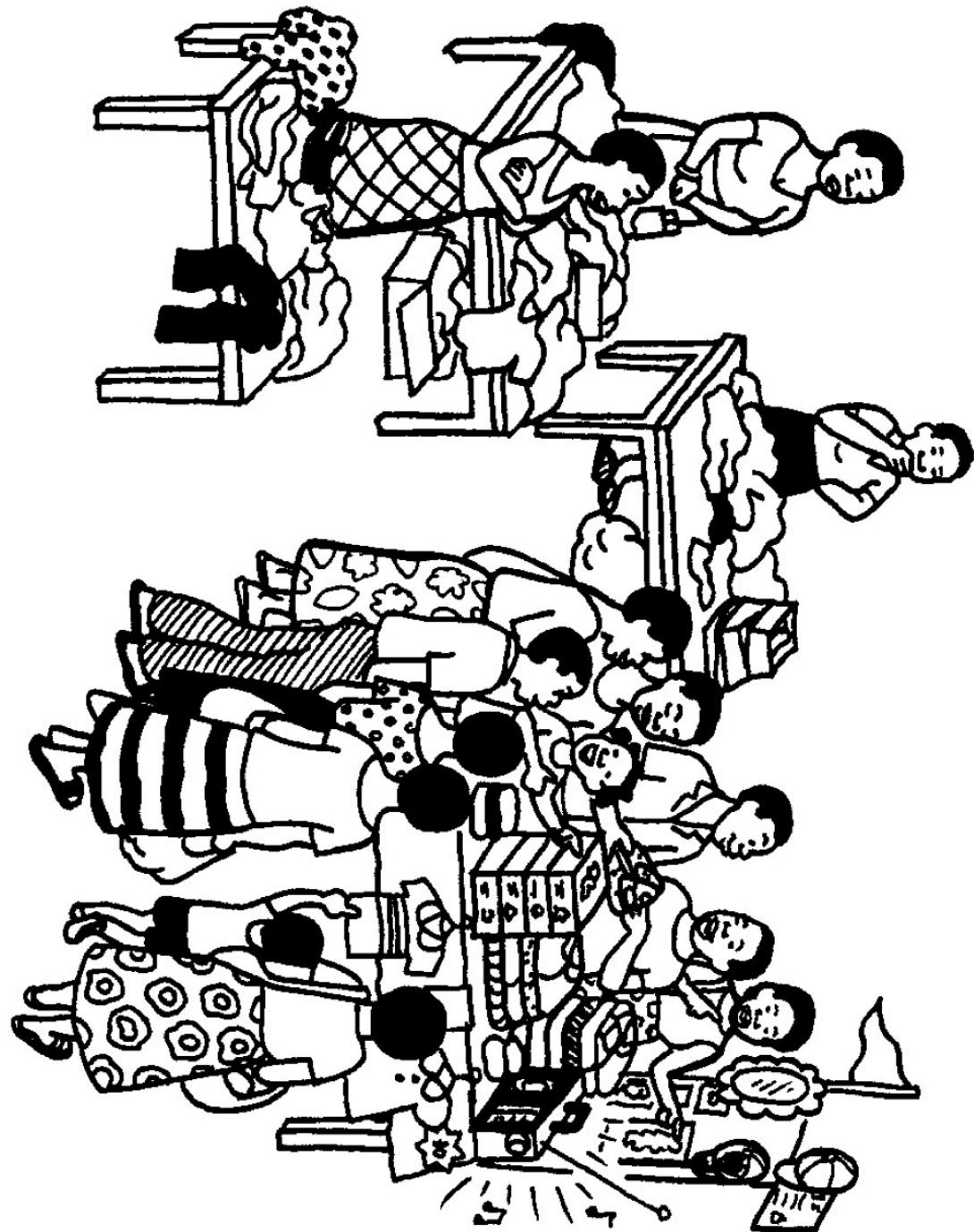


Imagen 6: Servicio de mala calidad

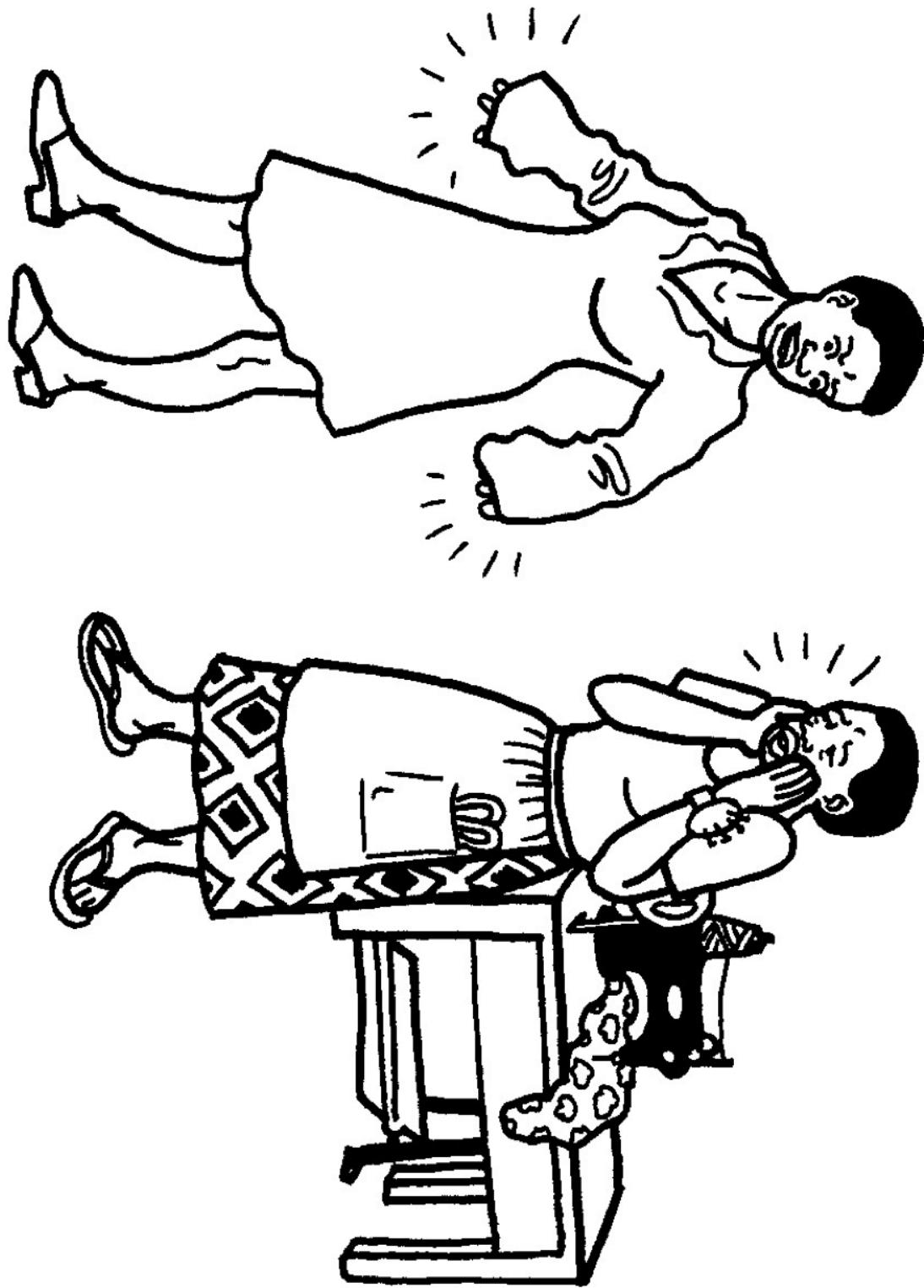


Imagen 7: Servicio de buena calidad

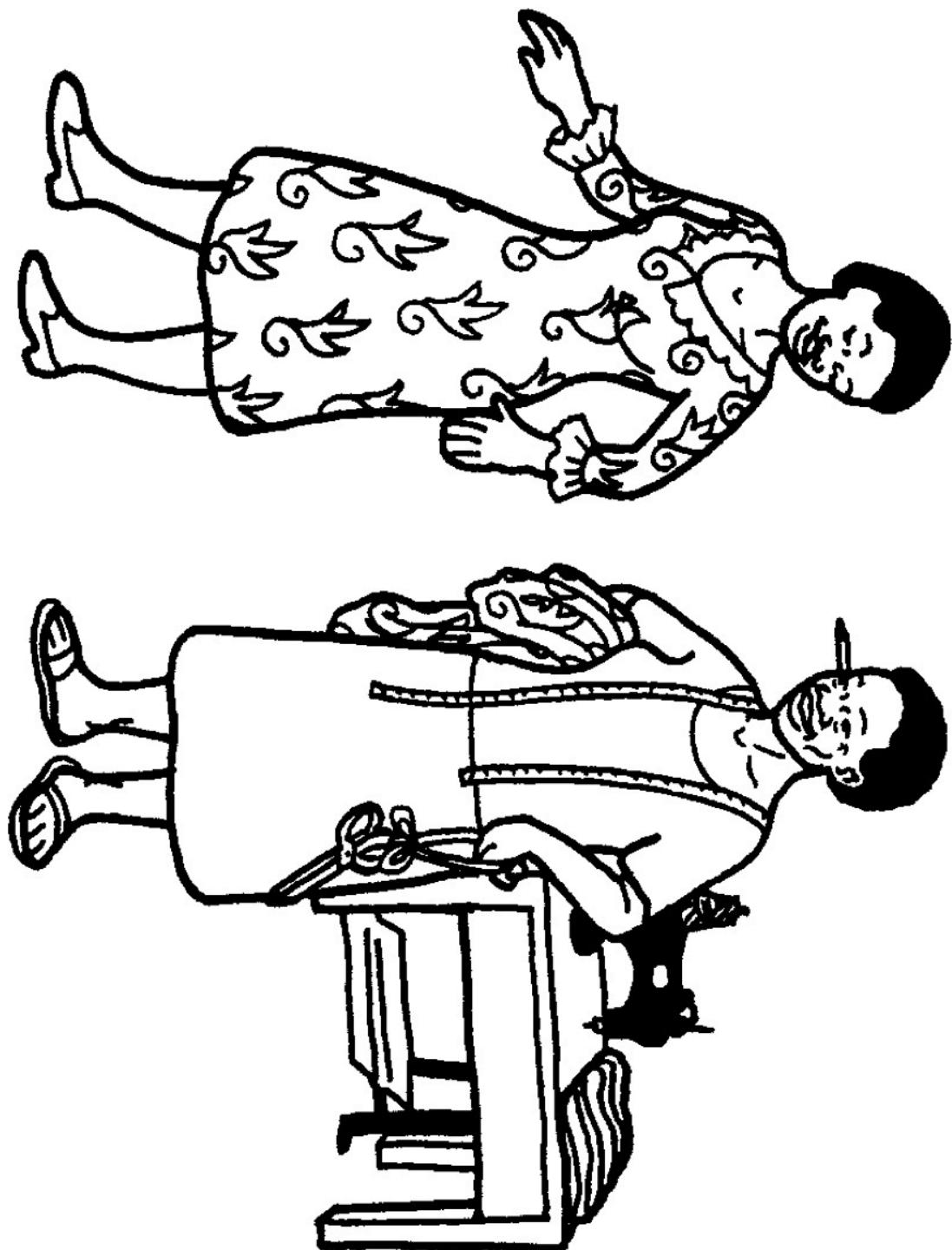


Imagen 8: Malo empaque

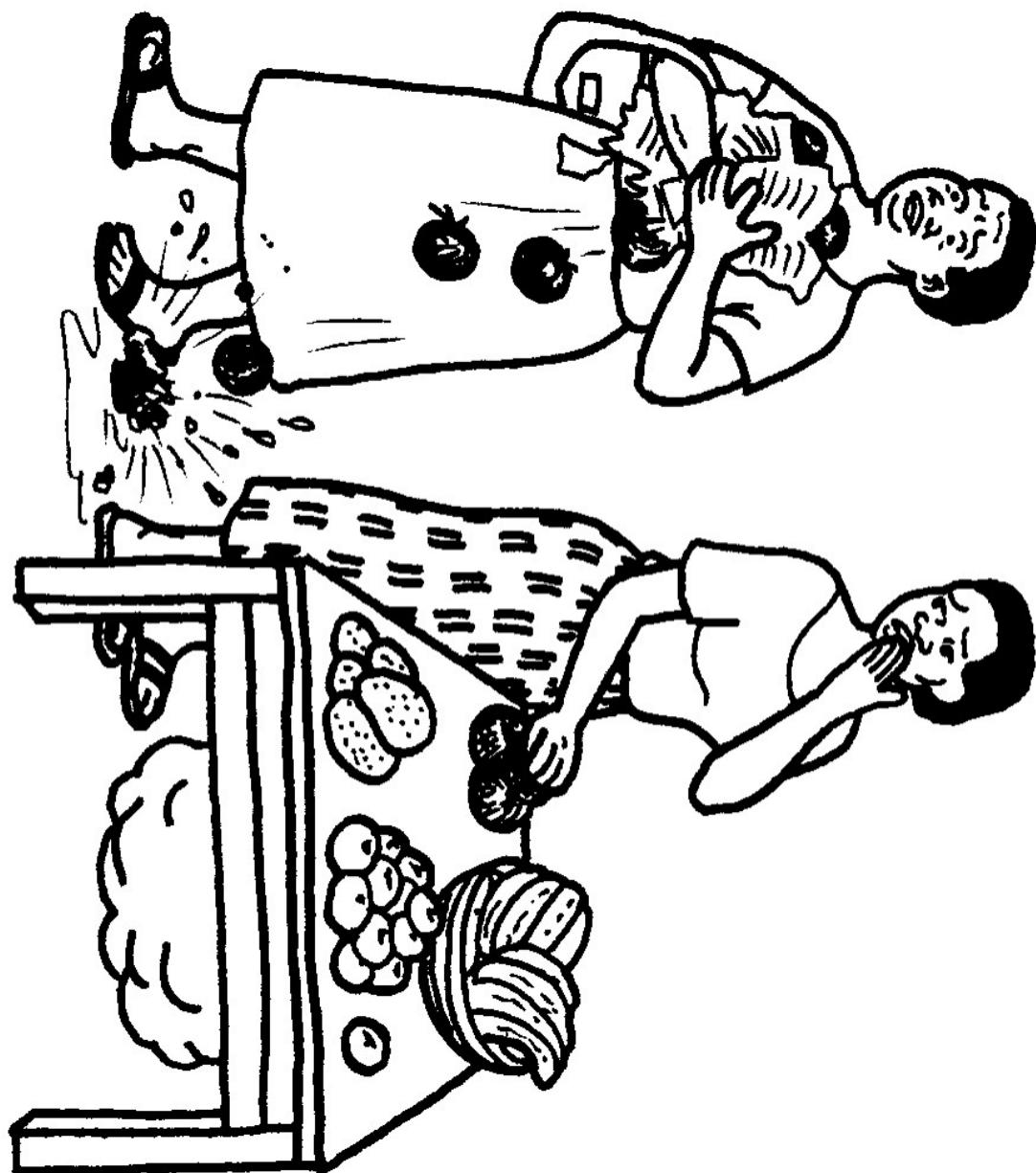


Imagen 9: Bueno empaque

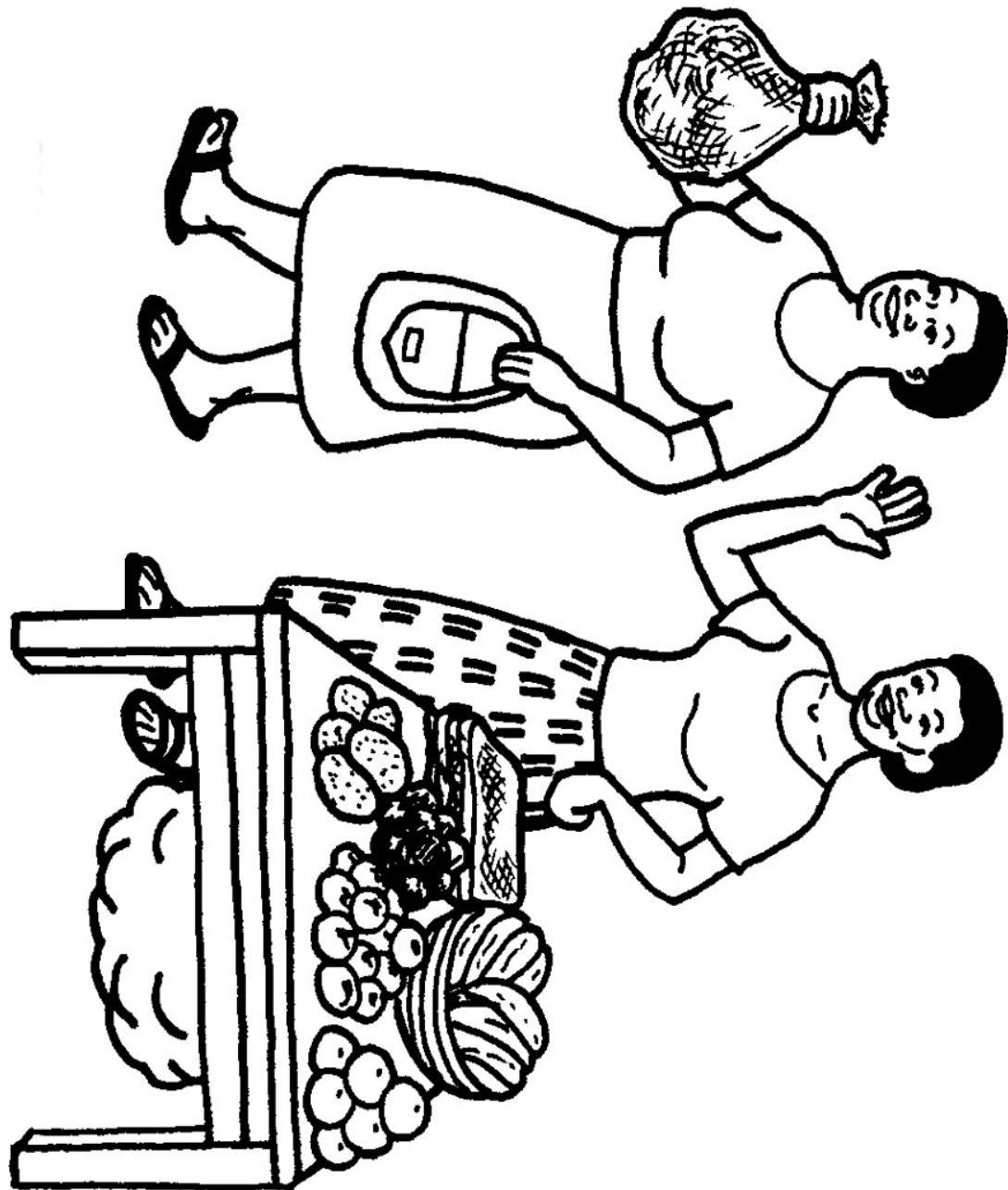


Imagen 10: Mala calificación y evaluación

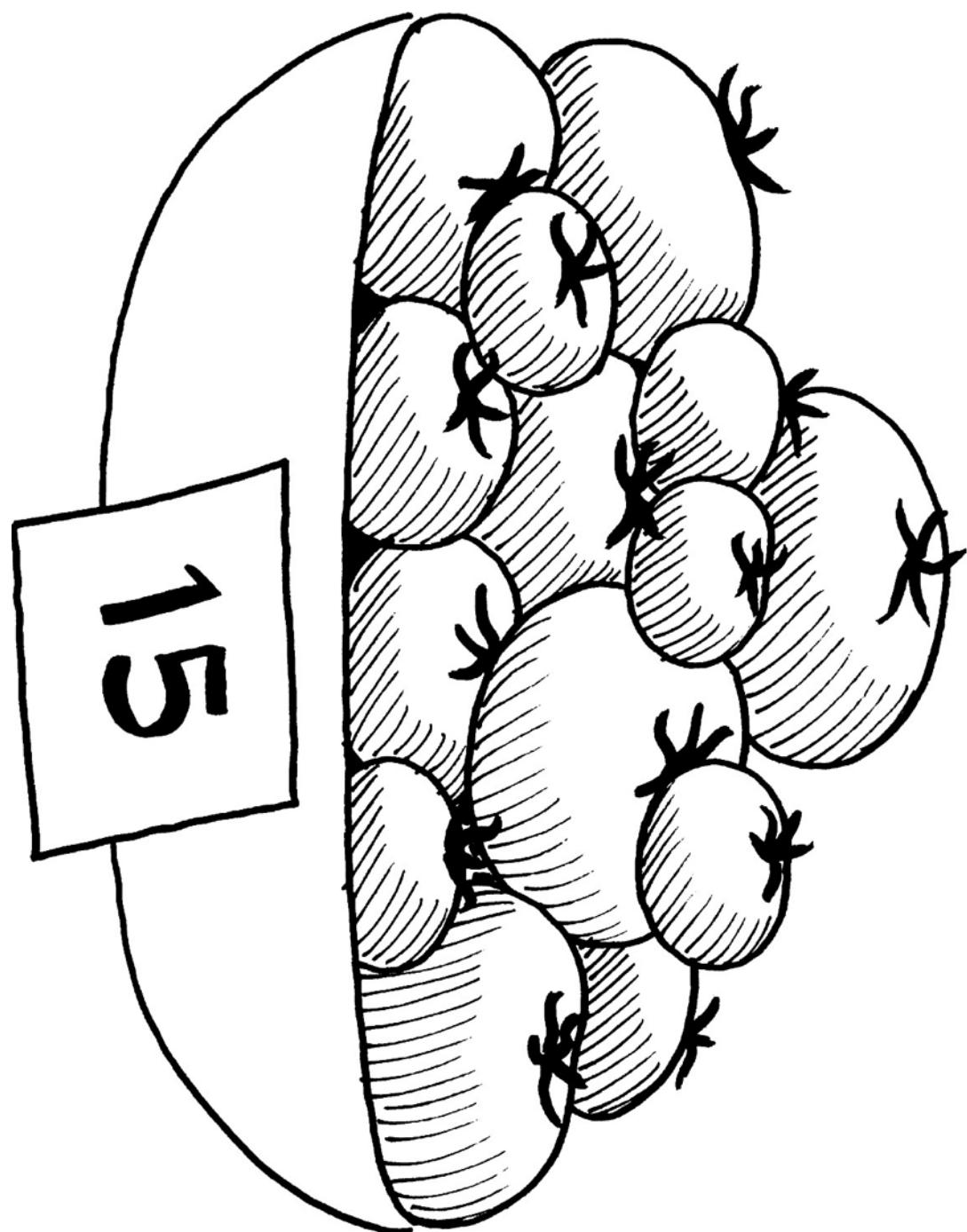


Imagen 11: Buena calificación y evaluación

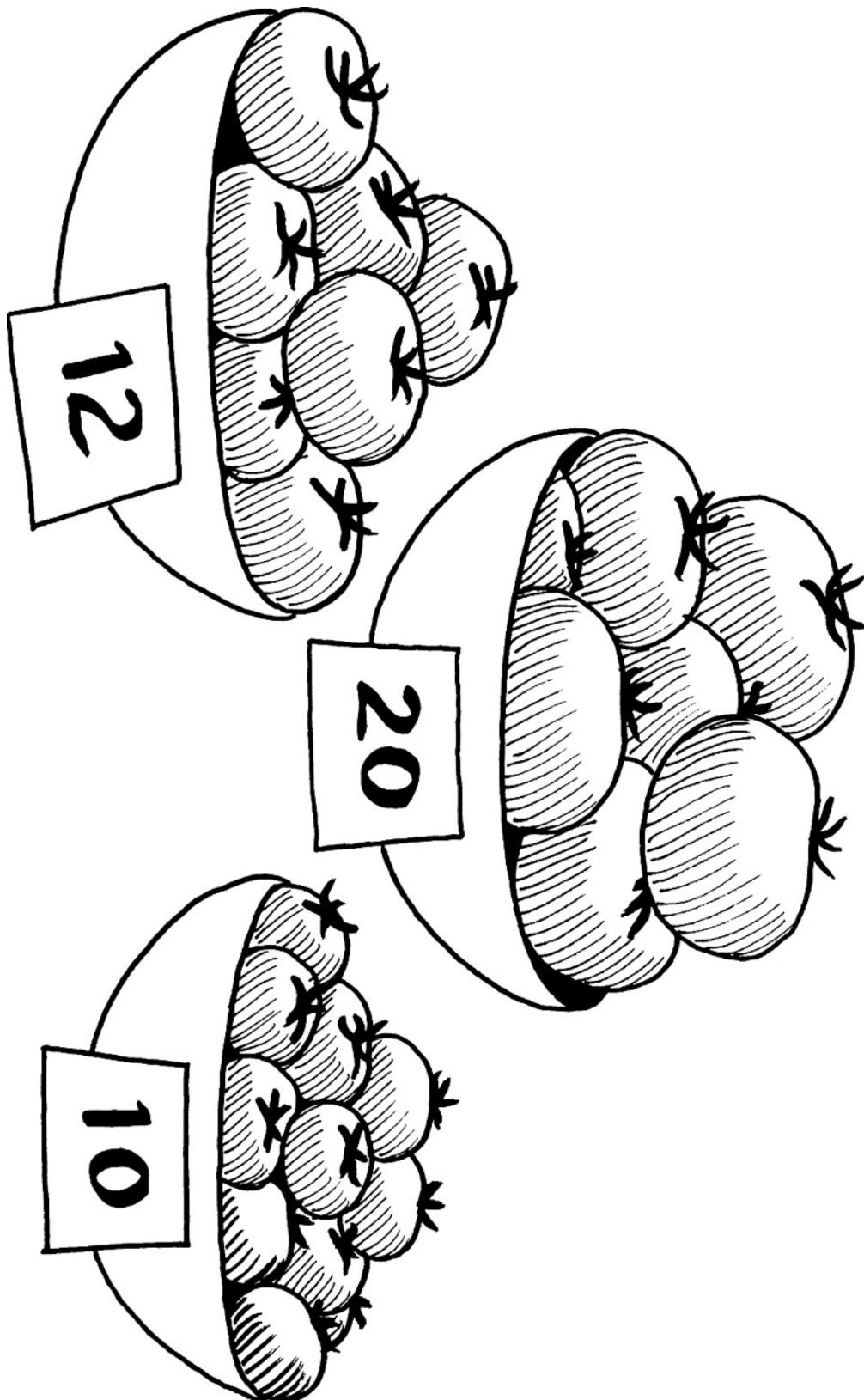


Imagen 12: Mala higiene y presentación

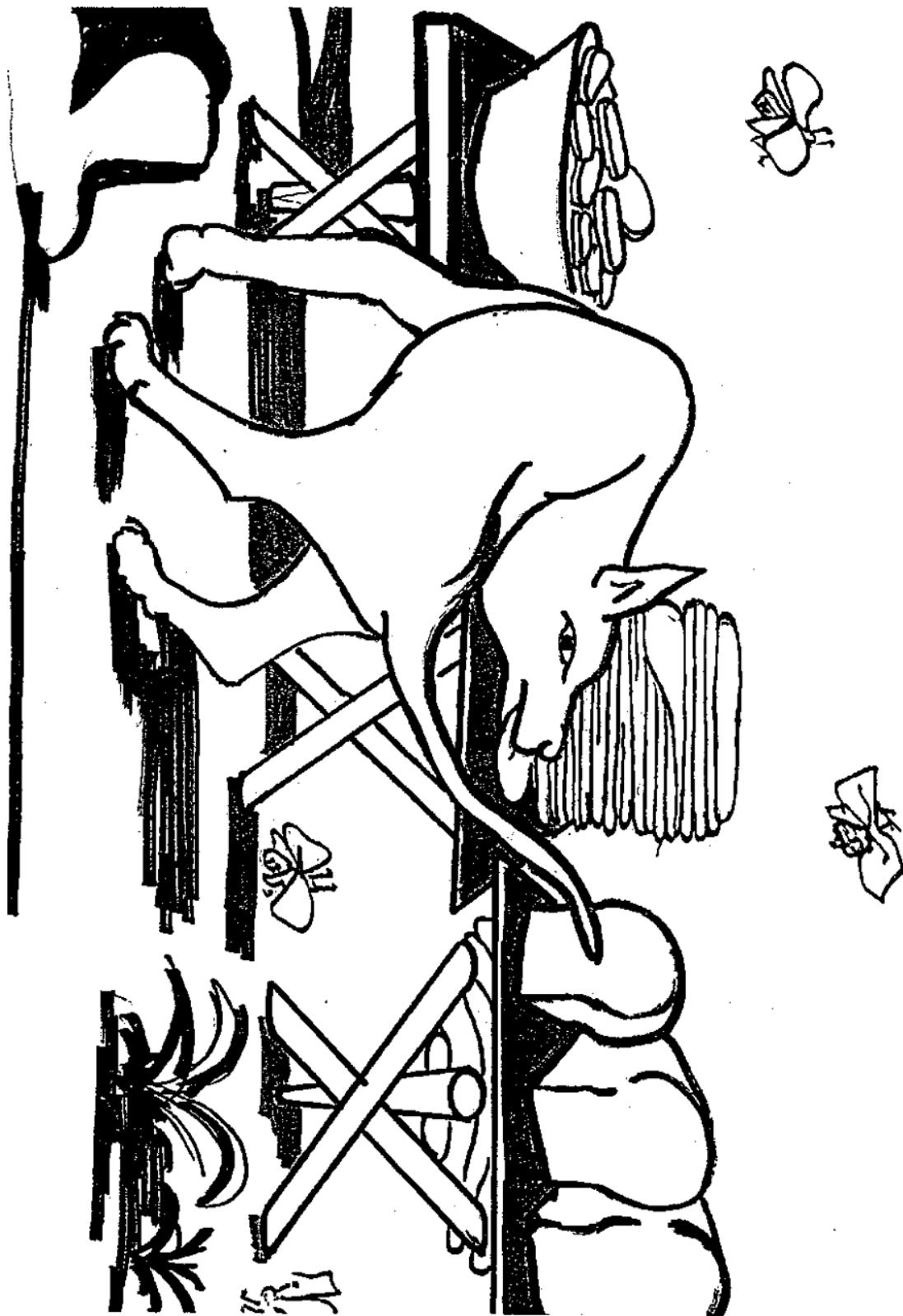


Imagen 13: Buena higiene y presentación.

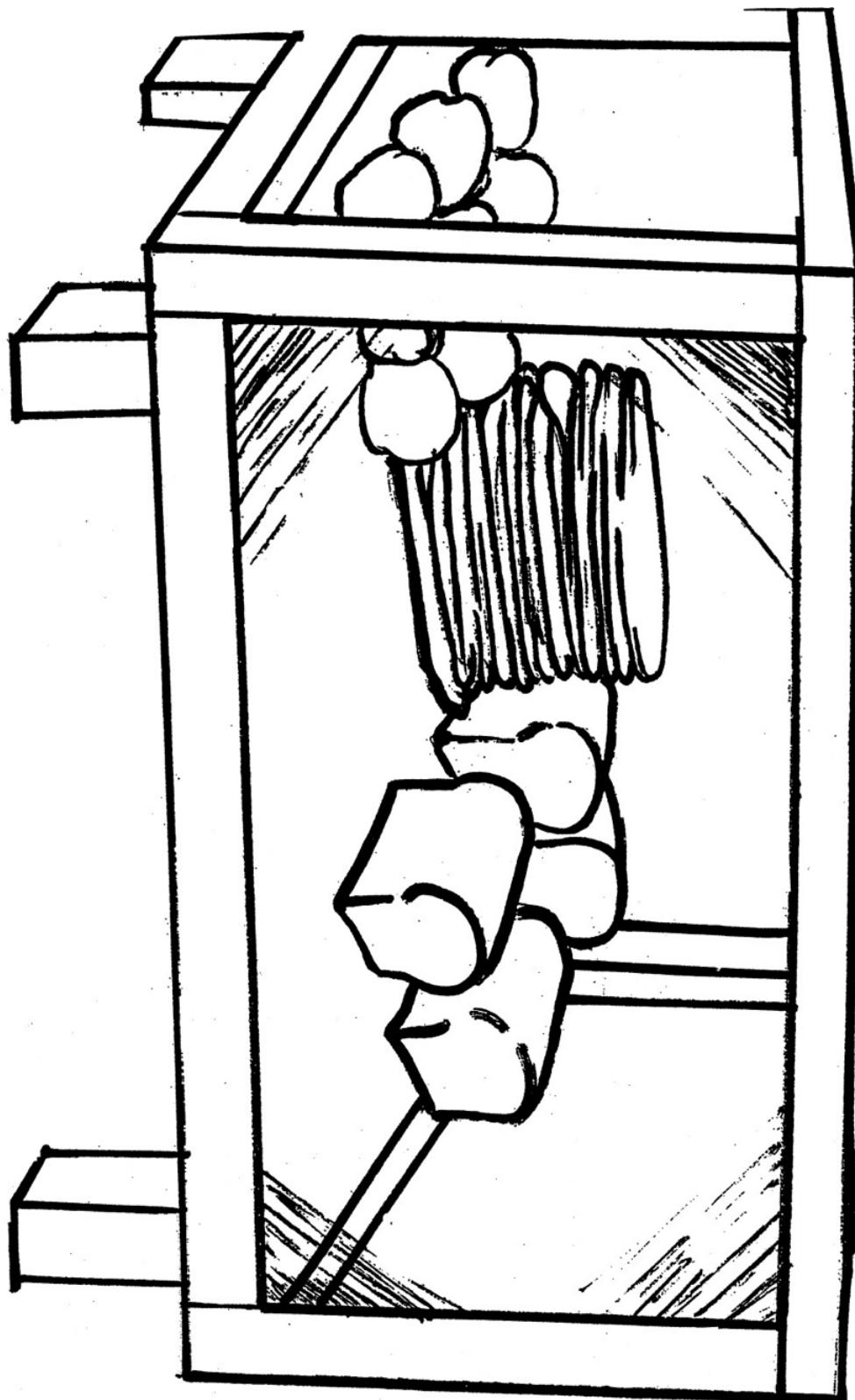


Imagen 14: Servicio pobre

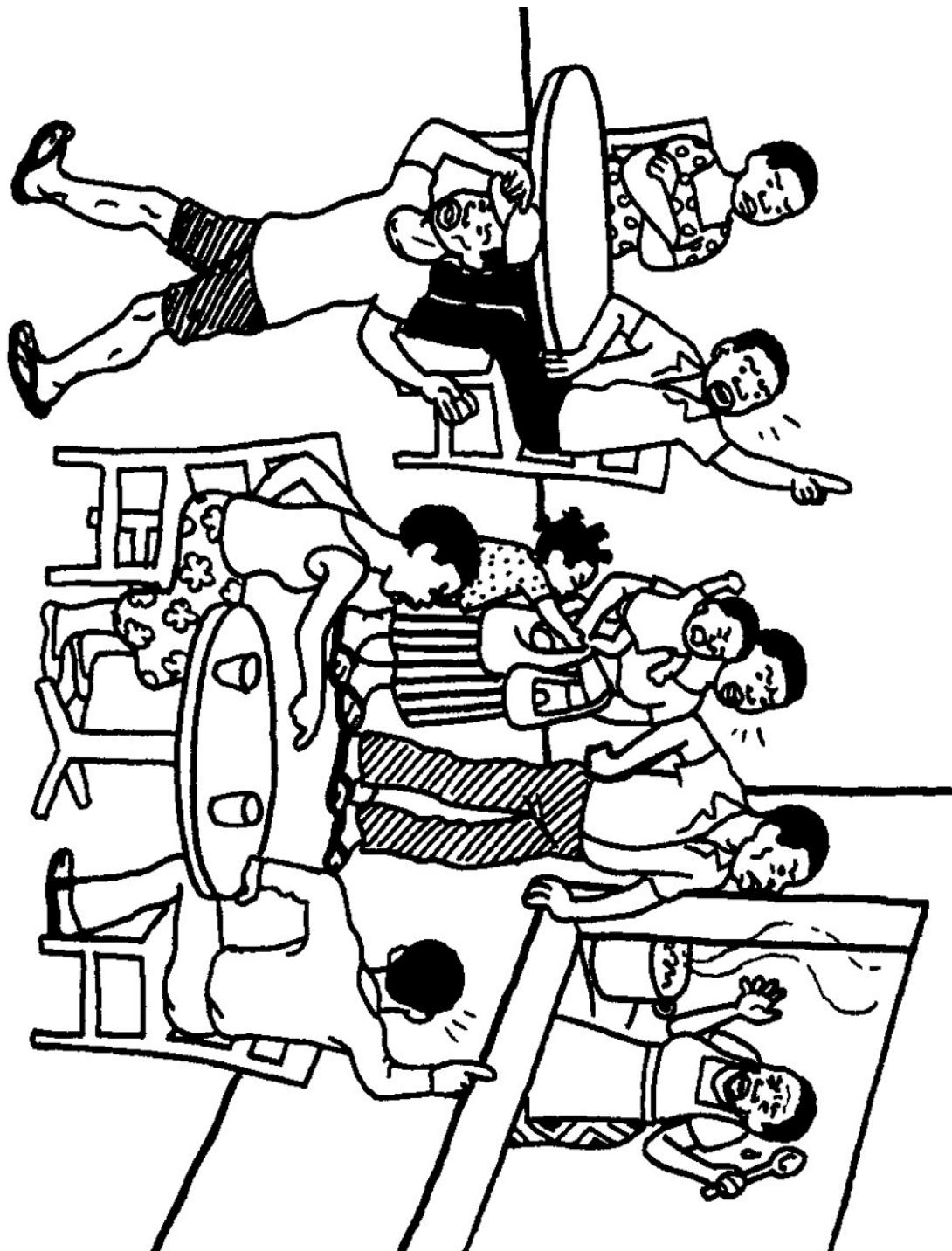
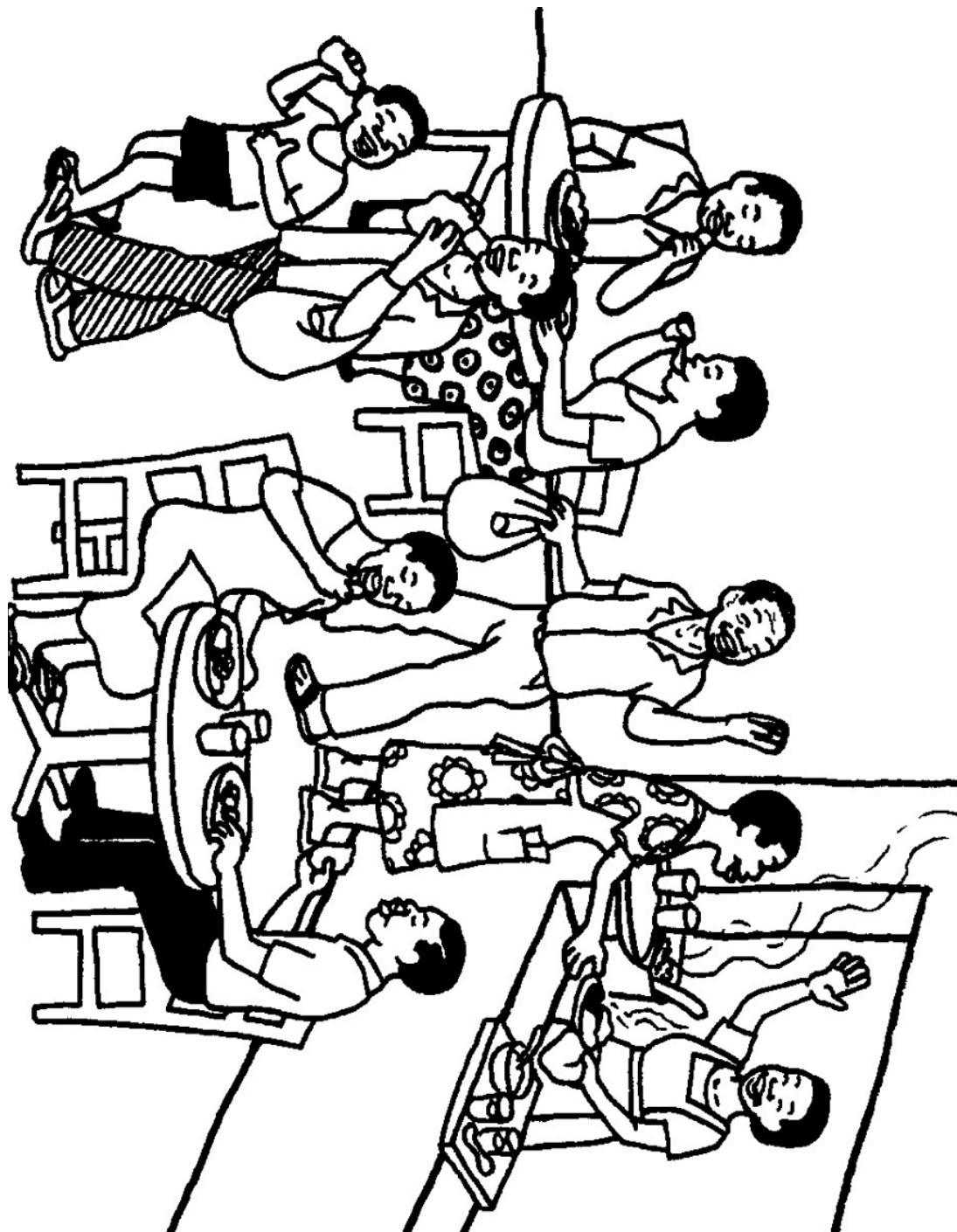


Imagen 15: Buen servicio



APÉNDICE:

EL PLAN

DE

NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIOS (PARTE 1)

5 PREGUNTAS CLAVE PARA ELEGIR UNA IDEA DE NEGOCIO

1. ¿La gente quiere el producto o servicio? ¿Seguirán queriendo el producto en 5 años?

2. ¿Pueden las personas actualmente obtener el producto o servicio en otro lugar? Si es así, ¿su producto / servicio será mejor de lo que pueden comprar actualmente? ¿Podrá hacer cambios en su negocio si el producto está disponible y se vende adecuadamente en su comunidad?

3. ¿Tiene las habilidades, el conocimiento y el acceso a todos los materiales básicos que necesita para vender un gran producto o servicio? ¿Podrás mantenerte al día a medida que el mercado cambie?

4. ¿La gente está dispuesta a comprar el producto o servicio?

5. ¿Cuánto pagará la gente por ello?

PLAN DE NEGOCIOS (PARTE 2) COMPONENTES CLAVE DE LA PRODUCCION	
Componentes	Ejemplos de problemas o preguntas
1. Trabajo	
2. Materiales y Suministros	
3. Equipo	
4. Área de trabajo	
5. Proceso de producción	

PLAN DE NEGOCIOS (PARTE 3)
CALCULANDO COSTOS DE NEGOCIO

Nombre del negocio:

Categoría de costo	Costes por _____	Descripción de los costos
1. Materiales / Suministros		
2. Trabajadores		
3. Servicios		
4. Costos de operacion		
5. Pérdidas		
6. Equipo		
Total parcial		

PLAN DE NEGOCIOS (PARTE 4)

GESTIÓN DE EVENTOS DE NEGOCIO INESPERADOS

Evento	Posibles pasos de acción