

“Genera Un Flujo Constante De Clientes”.

COACHING EMPRESARIAL.

*El objetivo de este programa está diseñado para lo implementes y así puedas incrementar tus ingresos, desarrolles otras áreas dentro de **DESPACHO o EMPRESA DE CONSULTORÍA.***

TEMA 1: COMO PROFESIONALIZAR MI EMPRESA.

Aprende cómo planificar esta transformación para conseguir una empresa profesionalizada y sostenible al finalizar el tema podrás desarrollar tu propio diagnóstico de emprendimiento, así como diseñar estrategias que te ayuden a alcanzar la rentabilidad y sustentabilidad de tu empresa.

TEMA 2: PLAN EMPRESARIAL ECONÓMICO Y FINANCIERO

Aprende la planificación económica y financiera para emprendedores, a desarrollar la planeación del modelo de negocio de tu proyecto de emprendimiento desde cero, definirás la parte tributaria y jurídica de tu negocio y comprenderás cómo evaluar y establecer los costos, gastos y proyecciones financieras.

TEMA 3: GENERACIÓN DE CLIENTES.

Aprenderás a crear tu marca personal para emprender un negocio. Además de mejorar la productividad, facilitándote la comunicación y captación de clientes.

TEMA 4: MULTIPLICANDO MI PRODUCTIVIDAD.

Conoce la gestión del cambio a nivel empresarial llevando la agilidad de proyectos a todos las áreas de la empresa.

TEMA 5: ATRACCIÓN DE INVERSIONISTAS.

Aprende a conseguir el interés de los inversionistas desde el primer momento, haciendo una presentación completa y efectiva. Además de entender cómo hacer un Elevator pitch, conoce conceptos básicos del capital de riesgo, descubre las etapas de la inversión y los tipos de inversionistas.

Programa para Despachos de Consultoría en Valuación.

PROGRAMA: MEMBRESÍA ÉLITE

Solo el 12% de los despachos en VALUACIÓN tienen sus EMPRESAS desarrolladas con varias actividades que les generan ALTOS INGRESOS.

TEMA 1: COMO PROFESIONALIZAR MI EMPRESA.

Planifica una estrategia de crecimiento y transformación.

¿Qué aprenderás en este curso para profesionalizar tu emprendimiento?

- Identifica señales de crecimiento de tu empresa.
- Realiza una estrategia de transformación.
- Calcula y analiza la rentabilidad de tu negocio.

Descripción

En este curso aprende a identificar los caminos que te llevan al crecimiento y aprende a cómo planificar esta transformación para conseguir una empresa profesionalizada y sostenible

Al finalizar el curso podrás desarrollar tu propio diagnóstico de emprendimiento, así como diseñar estrategias que te ayuden a alcanzar la rentabilidad y sustentabilidad de tu empresa.

Temario del curso

1. Introducción:

2. Señales de crecimiento

- División de tareas
- Escalabilidad y expansión
- Diagnóstico inicial

3. Diseño organizacional

- Situación actual del negocio
- Cómo tomar decisiones a futuro
- En busca de oportunidades
- Capital humano
- Plan de negocio
- Organigrama y roles

- Estrategias

4. Rentabilidad del negocio

- Utilidad y gastos
- ¿Ingresos?
- Análisis económico financiero
- Flujo de caja

5. Herramientas de gestión

- Motivación empresarial
- Mejora de procesos
- Sistemas de gestión
- Indicadores

6. Conclusiones

- Propuesta de valor

TEMA 2: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Aprende a crear el plan de negocio de tu emprendimiento, la evaluación económica-financiera y el resumen ejecutivo para solicitar una inversión.

¿Qué aprenderás en este curso de planificación financiera para emprendedores?

- Planeación del modelo de negocio de tu proyecto.
- Definirás costos, gastos y proyecciones financieras para armar el plan financiero – económico.
- Viabilidad económica de tu proyecto, con una evaluación financiera detallada.
- Resumen ejecutivo de emprendimiento para conseguir financiamiento.

Descripción

Aprende la planificación económica y financiera para emprendedores y a desarrollar la planeación del modelo de negocio de tu proyecto de emprendimiento desde cero.

Definirás la parte tributaria y jurídica de tu negocio y comprenderás cómo evaluar y establecer los costos, gastos y proyecciones financieras.

Al finalizar este curso ya sabrás armar la evaluación financiera detallada de tu proyecto y determinar la viabilidad del mismo. Para concluir, aprenderás cómo crear el resumen ejecutivo de tu plan económico y lo tendrás listo para presentar a inversionistas y conseguir financiamiento.

Temario del curso

1. Introducción al curso

2. Arranque de la planeación

- Modelo de negocio
- Primeros pasos legales y fiscales
- Proyecto parte 1: Crea tu modelo de negocio

3. Armado del plan financiero

- Investigación del producto o servicio a vender
- Análisis de ventas
- Costos y gastos: salida de dinero
- Cálculo de precio y punto muerto
- Integración de flujo de efectivo
- Proyecto parte 2: Evaluación del proyecto

4. Evaluación financiera

- Proyección financiera del proyecto

- Valor del dinero en el tiempo
- Creación de métricas KPI
- Inversión inicial y viabilidad económica
- Análisis económico financiero
- Determinación de inversión y financiamiento
- Presupuesto y planeación financiera del proyecto
- Proyecto parte 3: Evaluación financiera detallada

5. Resumen al inversionista

- Información para inversionistas
- Aspectos importantes para el inversionista
- ¿Por dónde comenzar a operar?
- Proyecto parte 4: Resumen ejecutivo

6. Conclusiones

TEMA 3: CONSIGUE TUS PRIMEROS CLIENTES

Crea tu marca personal para emprender tu negocio.

Descripción

Aprenderás a crear tu marca personal para emprender un negocio. Además de mejorar la productividad, facilitándote la comunicación y captación de clientes.

Temario del curso

1. Introducción

- Habilidades y características necesarias

2. Emprendiendo por primera vez

- Cuándo dar el paso
- Transición desde un empleo
- Herramientas necesarias
- Asuntos legales

3. Analizando el mercado

- Oferta y demanda
- Sobre la competencia
- Qué servicios ofrecer

4. Marca personal

- ¿Qué es la marca personal?
- Elegir nombre
- Tu identidad visual

- Adapta tus perfiles sociales

5. Captando Clientes

- Cómo conseguir tus primeros clientes
- Agencias pros y contras
- Tu propia web

6. Cómo poner precios

- Analiza tus gastos
- Calcula tu tarifa/hora mínima
- Formas de fijar precios
- Asegura el cobro
- Crea un presupuesto atractivo
- Sistemas de facturación y pago

7. Productividad

- Define objetivos y prioridades

TEMA 4: CURSO ONLINE DE GESTIÓN ÁGIL DE PROYECTOS

Obtén una visión general de la técnica de agilidad, así como los marcos de trabajo y herramientas que integran la gestión de proyectos.

Descripción

Conocerás qué es la agilidad y por qué se está hablando tanto de ella.

Conoce la gestión del cambio a nivel empresarial llevando la agilidad de proyectos a todos las áreas de la empresa.

Temario del curso

1. Introducción

- Antes de empezar
- Los 12 Principios Agile
- Diseño de la Reunión Kickoff2m

2. La era de la agilidad Empresarial

- ¿Cómo llevamos agilidad a la empresa?

3. Agilidad y Gestión del Cambio

- Formas de hacer tu empresa más ágil
- Metodología ADKAR

4. Lean & Lean Change Management

- Introducción al marco de trabajo LEAN4
- Mi tablero LEAN change management
- Ejercicio: Tablero Kanban3
- LEAN UX

TEMA 5: ATRAE Y CONVENCE INVERSIONISTAS

¿Qué aprenderás en el curso para atraer inversionistas?

- Cómo presentar un proyecto a inversionistas de forma atractiva y convincente.
- Cómo funciona el capital de riesgo, etapas de una inversión y los tipos de inversionistas.
- De acuerdo a sus motivadores e intereses, consigue inversionistas.
- Que tan importante es hacer un elevator pitch de acuerdo a la idea que quieres transmitir.
- Los principales errores al buscar inversionistas y consejos de presentación.

Descripción

Aprende a conseguir el interés de los inversionistas desde el primer momento, haciendo una presentación completa y efectiva. Además de entender cómo hacer un Elevator pitch, dominando la técnica de una idea de negocio. Conoce más de los conceptos básicos del capital de riesgo, descubre las etapas de la inversión y los tipos de inversionistas.

También conocerás cuando es más recomendable invertir y los errores más comunes al hacerlo, te brindaremos consejos para que lo consigas.

Temario del curso

1. Introducción:

- La importancia de una buena presentación

2. Introducción al capital de riesgo

- Conceptos básicos
- Las etapas de desarrollo de un emprendimiento
- Las diferentes etapas de inversión
- Conversamos con inversionistas
- Otras cosas que debes saber sobre capital de riesgo

3. ¿Cómo generar el interés de un inversionista?

- ¿Qué buscan los inversionistas?
- Evaluando 4 aspectos de una idea
- El equipo
- La sinergia y la transacción
- La sinergia y la transacción (parte 2)
- Proyecto parte 1: Diagnostica los 4 aspectos de tu idea de negocio

•

4. Elevator Pitches

- El Elevator Pitch: ¿Qué es y por qué es importante?
- ¿Cómo crear un buen Elevator Pitch?

5. Creación de presentaciones para inversionistas

- Intro a una buena presentación
- Los 7 temas que debes tocar
- Los principales errores al elaborar una presentación
- Otros errores y últimos consejos
- Proyecto parte 2: Presentación final al inversor

6. Conclusiones

- Consejos finales y próximos pasos