

EMPRENDE 360

Desarrollo integral para impulsar tu negocio



Mariana I. Lloret

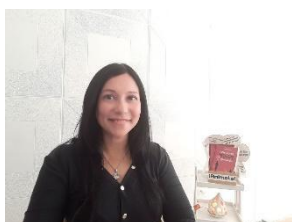
EMPRENDE 360
Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Contenido

A cerca de la creadora del programa.....	3
Introducción al programa.....	4
Qué aprenderás.....	5
♦ ¿QUÉ INCLUYE ESTE PROGRAMA?.....	5
📌 Aprendé con el Método CRECE.....	5
Bibliografía usada en este curso.....	8

EMPRENDE 360
Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

A cerca de la creadora del programa



Mariana I. Lloret: Emprendedora apasionada y comprometida con el desarrollo personal y profesional, dedicada a impulsar la excelencia en comunicación y crecimiento estratégico.

Especialista en Comunicación Comercial e Institucional, instructora en Formación Profesional.

Cuento con una sólida trayectoria en **Publicidad, Marketing y Comunicación Institucional y Comercial**, respaldada por más de 20 años de experiencia en **Servicio al Cliente y Capacitación en Ventas y Customer Service**. Mi enfoque se centra en diseñar estrategias efectivas que te ayudarán a desarrollar tus mejores habilidades de crecimiento.

EMPRENDE 360

Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Introducción al programa

Todos tenemos excelentes ideas. Pero nuestra idea no es la única, ni la mejor. Es solo una idea. Y nadie fue reconocido por tener ideas brillantes, sino por ejecutarlas de manera exitosa.

Una vez que se te ocurre la idea, la tenés que poner en marcha. Que se te haya ocurrido una buena idea, no significa que no se le ocurra a alguien más. No hay que guardarlas. El cementerio está lleno de buenas ideas.

Hay que obsesionarse con la ejecución de la idea, compartirla, para saber si es posible ponerla en marcha o no. Analizar las consecuencias y los riesgos, pero no demasiado. ¡Que no te ganen los miedos!

Toda nueva empresa tiene que afrontar la incertidumbre. Hay que tomar decisiones y recordar que es mejor aprender del error, que del arrepentimiento de no haberlo intentado.

Tenes que disfrutar de los cambios y vivir como emprendedora. Y con este curso, lo vamos a lograr juntas.



¿Qué lograrás?

- ❖ Buscar y desarrollar ideas innovadoras que te den más oportunidades de negocios.
- ❖ Diseñar, planificar e implementar un negocio, utilizando el Plan de Negocio como herramienta.
- ❖ Optimizar y buscar los distintos tipos de recursos que necesita tu emprendimiento.

EMPRENDE 360 Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Qué aprenderás

- ✓ Diseñar tu plan de negocios adaptado a tus necesidades, recursos y habilidades.
- ✓ Desarrollar habilidades que te abrirán nuevos caminos y te llevarán al siguiente nivel de crecimiento: Gestión de emociones y Autoliderazgo.
- ✓ Diseñar tu plan de marketing y utilizar la Inteligencia Artificial como principal herramienta.
- ✓ Ser una persona productiva, ordenada y al mismo tiempo flexible y adaptable a los cambios.



♦ ¿QUÉ INCLUYE ESTE PROGRAMA?

- 📌 Contenido claro, sencillo y 100% aplicable
- ✨ Acceso completo al curso online
- ✨ Clases grabadas para ver a tu ritmo
- ✨ Material de apoyo descargable
- ✨ Acompañamiento en todo el programa
- ✨ Certificado de finalización

📌 Aprendé con el Método CRECE

Conectá con tu propósito – Definir tu idea y tu propuesta con claridad

Salir de tu zona de confort. Diseñá tu Emprendimiento: Inicio, puesta en marcha y gestión del emprendimiento. Validación de tu idea. Diseño del plan de negocios.

EMPRENDE 360

Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Redefiní tu visión – Fortalecer tu mentalidad y liderazgo emprendedor

Comunicación asertiva y Gestión de las Emociones. Autoconocimiento. Auto-escucha y reconocimiento de necesidades propias. Auto-valoración y auto-respecto. Comunicación e imagen profesional y personal. Liderazgo: Cómo ser un líder de la vida propia, del emprendimiento y del mercado. Coaching para emprendedores.

Estructurar tus herramientas – Crear un plan comercial y de marketing alineado a vos

Gestión Comercial. Planificación, diseño y armado del plan de negocios, prospección y proyección de ventas. Plan de Marketing y Comunicación. Marketing Digital. La transformación digital. Plan de marketing digital: objetivos, planificación y ejecución. E-commerce: la digitalización de las ventas. Gestión y comercialización por redes sociales.

Comunicar con seguridad y autoconfianza– Aprender a vender con profesionalismo y construir relaciones duraderas

Aprender a vender. Técnicas de venta y Manejo de Objeciones. El servicio al cliente. La comunicación efectiva. Atención personalizada. Comunicación oral y escrita. Atención telefónica. Atención en medios digitales. Negociación. Resolución de problemas y conflictos. Manejo de reclamos. Calidad total en atención al cliente.

Ejecutar con enfoque y constancia – Gestionar tu tiempo, prioridades y productividad

Productividad personal y laboral. Organización y administración del tiempo para tener una vida laboral y personal más productiva y placentera. El lugar de trabajo. Ergonomía y posturas. Actividad física en el trabajo: ejercicios prácticos. Aprender a planificar.



En 12 semanas, vas a pasar de la confusión a un negocio más ordenado, enfocado y con bases sólidas para crecer.



Tu negocio merece estructura, claridad y guía profesional.

En **Emprende 360** no caminás sola: ***te acompaño en cada etapa del proceso.***



EMPRENDE 360

Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Bibliografía usada en este curso

- Alcaraz Rodríguez, R. (2011) “El emprendedor de Éxito”, Mc Graw Hill, 4ta. Edición.
- Hermida, J.; Serra, R. y Kastika E. (1999) “Administración y estrategia”. 4ta edición. Editorial Macchi. Buenos Aires.
- Kantis, Hugo (2004) “Desarrollo Emprendedor”, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Melzner, Sergio. (2010) “Emprender en Internet”, editorial Autores de Argentina.
- Poncio, Darío. (2010) “Animarse a emprender”. Eduvim. Villa María.
- Saporosi, Gerardo (1999). “Pasión entrepreneur”. Ediciones Macchi. Buenos Aires
- Serenelli, Eduardo y Simonetta, Martín. (2012) “El vaso”. Editorial Empresa Activa.
- Trias de Bes, Fernando. (2007) “El libro negro del Emprendedor”, Urano, Barcelona.
- AUDIRAC, Carlos A. “ABC DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL”. Editorial Trillas 1994.
- VALDEZ, Salvador. “DIAGNÓSTICO EN LA EMPRESA”. Editorial Trillas 2010.
- Cómo ganar amigos e influir sobre las personas – Dale Carnegie
- La venta consultiva – Mack Hanan
- La venta estratégica – Robert B. Miller & Stephen E. Heiman
- SPIN Selling – Neil Rackham
- La venta retando al cliente – Matthew Dixon & Brent Adamson
- Psicología de ventas – Brian Tracy
- Inteligencia emocional para el éxito de ventas – Daniel Goleman
- Influencia: La psicología de la persuasión – Robert B. Cialdini
- Véndele a la mente, no a la gente – Jürgen Klaric
- Desatnick, Robert L. (1991). Como conservar su Clientela. El secreto del servicio. Colombia-Bogota. Ed. Legis - Serie Empresarial.
- Rodríguez A., Jose Luis. (2006, agosto). Seminario La importancia del servicio al Cliente. Guatemarmol.
- GIL SAURA, Irene, SÁNCHEZ PÉREZ, Manuel. (2005, Julio). Encuentro de servicio, valor percibido y satisfacción del cliente en la relación entre empresas. Cuadernos de Estudios Empresariales. núm. 15 47-72. ISSN: 1131-6985. ISMI – International Service Marketing Institute. (2001, octubre).
- Calidad de Atención al Cliente – Curso CAME Educativa
- Pérez Sánchez, Fernando A. Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales - La filosofía del servicio al cliente, orientada a Latinoamérica. Colombia: INPEFRA Ingenieros.
- Curso Servicio de Atención al Cliente – Plataforma LinkedIn