

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 y Objetivo general del programa.....	4
Qué aprenderás.....	6
♦ ¿QUÉ INCLUYE ESTE PROGRAMA?.....	6
✚ Aprendé con el Método CRECE.....	6
Contenidos del programa Método CRECE.....	7
Bibliografía usada en este curso.....	9

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, con habilidades destacadas en comunicación, instructora y capacitadora.

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, potenciar equipos y alcanzar resultados excepcionales en entornos dinámicos y competitivos.

EMPRENDE 360 Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Introducción y Objetivo general del 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 objetivos perseguimos?

Crear cultura emprendedora, trabajando para la construcción de la personalidad emprendedora, aprendiendo a:

- ❖ Buscar y desarrollar ideas innovadoras que puedan dar origen a oportunidades de negocios.
- ❖ Diseñar, planificar e implementar un negocio a partir de una oportunidad, utilizando el Plan de Negocio como herramienta.
- ❖ Optimizar y buscar los distintos tipos de recursos que necesita el emprendimiento.

EMPRENDE 360 Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Al mismo tiempo, este curso está basado en tres enfoques principales:

1- Enfoque en resultados

Convierte tu idea en un negocio exitoso. Este curso te guiará paso a paso desde la generación de ideas hasta la consolidación de tu emprendimiento. Aprenderás a validar tu idea, crear un plan de negocios sólido, desarrollar tu marca personal y mucho más. Terminarás el curso con las herramientas y la confianza para alcanzar tus objetivos.

2- Enfoque en habilidades

Domina las habilidades esenciales del emprendedor. ¿Quieres adquirir las competencias necesarias para lanzar y hacer crecer tu negocio? En este curso, desarrollarás habilidades en marketing digital, liderazgo, gestión de equipos y mucho más.



3- Enfoque en la comunidad

Únete a una comunidad de emprendedores apasionados. Este curso te conectará con otros emprendedores como tú, creando un espacio de colaboración y aprendizaje mutuo. Aprenderás de expertos en la industria y tendrás la oportunidad de construir una red de contactos valiosa.

EMPRENDE 360 Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Qué aprenderás

- ✓ Planificar tus días con claridad y sin estrés
- ✓ Priorizar lo importante sin culpa ni postergaciones
- ✓ Delegar mejor y soltar el “si no lo hago yo, no sale”
- ✓ Crear rutinas productivas sostenibles (no extremas)
- ✓ Reducir distracciones y usar la tecnología a tu favor
- ✓ Vencer la procrastinación con herramientas prácticas
- ✓ Decir **NO** con seguridad y sin miedo a quedar mal

◆ ¿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

- **C**onectar con tu propósito – Definir tu idea y tu propuesta con claridad
- **R**edefinir tu visión – Fortalecer tu mentalidad y liderazgo
- **E**structurar tus herramientas – Crear un plan alineado a vos
- **C**omunicar con seguridad y autoconfianza
- **E**jecutar con foco y constancia – Gestionar tu tiempo, prioridades y productividad



EMPRENDE 360

Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

Contenidos del programa Método CRECE

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

Tu Emprendimiento: Inicio, puesta en marcha y gestión del emprendimiento. Autoconocimiento: descubrimiento de la personalidad emprendedora. Fortalezas y debilidades. Diseño del plan de negocios.

Redefinir 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. Inteligencia Emocional: gestión de emociones. Comunicación e imagen profesional y personal. Liderazgo: Cómo ser un líder de la vida propia, del emprendimiento y del mercado. Auto liderazgo: actitud, fijación y consecución de objetivos, iniciativa personal, capacidad de superar retos y obstáculos. Capacitación y asesoría en formación del equipo de trabajo. 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. El contacto con el cliente. Atención personalizada. Comunicación oral, principios de oratoria, elocuencia, gestos, posturas. Atención telefónica. Atención por escrito. Los medios digitales. Redacción de cartas/e-mails, mensajería instantánea, redes sociales. Negociación. Resolución de problemas y conflictos. Manejo de reclamos. Calidad total en atención al cliente. Conclusión final- Misión y Visión del Servicio al Cliente.

EMPRENDE 360

Desarrollo Integral para Impulsar tu Negocio

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. El método Kaizen y las 5S en la oficina. 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”. EditorialTrillas1994.
- VALDEZ, Salvador. “DIAGNÓSTICO EN LA EMPRESA”. EditorialTrillas2010.
- 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.
- Rodriguez 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