



Sesión 1

Desarrollo empresarial

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. ¿Qué es emprender?
 - a. Motivos para emprender
 - b. Las competencias de un emprendedor
 - c. Nunca es tarde para emprender
2. De la creatividad a la innovación
3. Selección del negocio
 - a. La fuerza de la vocación
 - b. Dinámica: mi vida, mi futuro, mi negocio
 - c. Lluvia de ideas
 - d. Análisis d alternativas
4. De emprendedor a empresario
5. Emprender con valores
 - a. Ética en los negocios
 - b. Emprendiendo con responsabilidad social
 - c. Ecología y cuidado del ambiente: emprendedores responsables
6. Constitución del negocio
 - a. Trámites legales / fiscales
7. Imagen corporativa
 - a. Mi marca
 - b. Mi logo
 - c. ¿Slogan?
 - d. Tarjeta de presentación
 - e. Papel membretado
8. Modelo de negocio Canvas de Alexander Osterwalder
9. Plan de negocio, cómo y cuándo

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 2

Fortalecimiento personal

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. Blindaje emocional
 - a. Autoestima
 - b. Autoconfianza
 - c. Inteligencia emocional
 - d. Fuera etiquetas
2. Mi historia, mi fuerza
 - a. El niño que un día fui

Avenida Insurgentes Sur 1915-1001

Guadalupe Inn, 01020, CDMX

México

Tel.: (00) (52) 55 56 15 91 07

WhatsApp: +525554377743

- b. La pasión de mi adolescencia
 - c. ¿Qué dejé de hacer?
 - d. La responsabilidad de mi presente
3. Autoconocimiento
- a. ¿Quién soy?
 - b. ¿Qué quiero lograr?
 - c. Análisis FODA personal
 - d. Borrando lo negativo del pasado
4. Liderazgo
- a. El rol de líder del emprendedor
 - b. Liderazgo y autoestima
5. Organizando mi vida
- a. Estructurando mi propia vida
 - b. Mi familia
 - c. Protegiendo a quienes amo
6. Coaching
- a. Definición de Coaching
 - b. Apoyo y cuestionamiento
 - c. Preguntas cuánticas
 - d. La rueda de la vida

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 3

Planeación estratégica

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

- 1. Concepto de "Planeación Estratégica"
- 2. Misión, visión y valores
- 3. Formulación de metas
- 4. Establecimiento de objetivos
 - a. Objetivos de la organización
 - b. Objetivos de cada área o departamento
 - c. Ejercicio: fijando objetivos
- 5. Análisis FODA
 - a. Fuerzas
 - b. Debilidades
 - c. Oportunidades
 - d. Amenazas
 - e. Ejercicio

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 4

Administrando mi negocio

Avenida Insurgentes Sur 1915-1001

Guadalupe Inn, 01020, CDMX

México

Tel.: (00) (52) 55 56 15 91 07

WhatsApp: +525554377743

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. Formando una empresa
 - a. Departamentos de la empresa
 - b. Funciones de cada área
2. Toma de decisiones
3. Los recursos de una empresa
 - a. Recursos humanos
 - i. Manejo de los recursos humanos
 - ii. Motivación del personal
 - iii. La duplicación de funciones
 - iv. Contratación externa, una opción
 - v. Becarios y practicantes
 - b. Recursos materiales
 - i. Inventario inicial
 - ii. Manejo de inventarios
 - iii. ¿Qué recursos necesito?
 - iv. Presupuesto y recursos
 - c. Recursos financieros
 - i. Mi primera inversión
 - ii. ¿Dónde obtengo financiamiento?
 - iii. ¿Socios capitalistas?
 - d. Recursos técnicos
 - i. El valor de tu empresa
 - ii. Marcas y patentes
 - iii. Registro de marcas
4. Herramientas digitales
 - a. Herramientas para la gestión del negocio
 - i. Word
 - ii. Excel
 - iii. PowerPoint
 - iv. Google docs
 - b. Redes sociales
 - c. Nuevas tecnologías

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 5

Un equipo llamado empresa

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. ¿Qué es un equipo?
 - a. Diferencia entre equipo y grupo
2. Formación de un equipo
3. Venciendo la resistencia al cambio
4. Comunicación efectiva

Avenida Insurgentes Sur 1915-1001

Guadalupe Inn, 01020, CDMX

México

Tel.: (00) (52) 55 56 15 91 07

WhatsApp: +525554377743

5. Comunicación Interpersonal
 6. Emisor, receptor y mensaje
 7. Tipos de lenguaje
 - a. Lenguaje verbal, denotación y connotación
 - b. Lenguaje no verbal
 - i. Comunicación no verbal activa
 - ii. Comunicación no verbal pasiva
 8. Comunicación escrita
- Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 6 **Marketing**

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. Definición de marketing
2. Las 4 P de la mercadotecnia
 - a. Producto
 - i. Definición del producto
 - ii. Tipos de productos
 - iii. Producto ampliado
 - Empaque
 - Envase
 - Etiqueta
 - Embalaje
 - Envolturas
 - La marca
 - Cuidado de la imagen de marca
 - iv. Análisis FODA de mi producto / servicio
 - v. La importancia de la diferenciación
 - vi. La estrategia del océano azul (W. Chan Kim / Renée Mauborgne)
 - vii. Ciclo de vida del producto
 - Etapas del ciclo de vida de un producto o servicio
 - b. Precio
 - i. Costos
 - ii. El factor precio
 - iii. ¿Qué tanto importa el precio en la decisión de compra?
 - iv. El precio en la mente del cliente
 - v. Descuentos por volumen
 - vi. ¿Cuándo dar descuentos?
 - vii. Facilidades de pago
 - viii. Plazos de pago
 - c. Plaza / canal de distribución
 - i. Canales de distribución

- ii. Cadena de distribución
 - iii. Vendiendo a un intermediario
 - iv. Vendiendo al cliente final
 - v. La posición del cliente en su empresa y su comportamiento
 - vi. Puntos de venta
 - vii. Trade marketing
 - viii. Merchandising
 - d. Promoción
 - i. Herramientas de promoción
 - ii. Nuevas herramientas de promoción
 - iii. Promoción y medios digitales
 - 3. El mercado
 - a. Análisis previo de los mercados
 - b. Investigación de mercado
 - c. Características del mercado
 - d. Segmentación de mercado
 - i. Criterios de segmentación
 - ii. Nichos de mercado
 - iii. La nueva segmentación
 - 4. Grupos de referencia
 - 5. Marketing de emociones
 - 6. Marketing sensorial
 - 7. ¿Qué es el neuromarketing?
 - 8. El cerebro emocional
 - 9. Necesidades, deseos y demanda
 - 10. Branding, ¿es para mi empresa?
 - 11. Estrategias de mercadotecnia
 - 12. Marketing digital
- Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 7

Produciendo mis ideas

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

- 1. Administración de la producción
- 2. Recursos para la producción
- 3. Modelos de producción
 - a. Producción en serie
 - b. Líneas de producción
- 4. Qué es productividad
 - a. Medición de la productividad
 - b. Empleados productivos
 - c. Factores que afectan la productividad

Avenida Insurgentes Sur 1915-1001

Guadalupe Inn, 01020, CDMX

México

Tel.: (00) (52) 55 56 15 91 07

WhatsApp: +525554377743

- d. Productividad y ergonomía
- 5. Producción y calidad
 - a. Definición de calidad
 - b. La importancia de la calidad
 - c. Conceptos básicos de calidad
 - d. Cultura de calidad dentro de la empresa
 - e. 5 S

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 8 **Compras efectivas**

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

- 1. ¿Qué es comprar?
- 2. Selección y búsqueda de proveedores
- 3. Tipos de proveedores
- 4. Comprando según las 4 P
- 5. Compromiso con el proveedor
- 6. Compromiso con el cliente
- 7. Políticas de compra
- 8. Volumen contra margen de utilidad
- 9. Negociación
- 10. Plazos de pago
- 11. Desarrollo de proveedores
- 12. Compras internacionales
- 13. Trato al proveedor
- 14. Puntos básicos de la compra con sentido

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 8 **La magia de las ventas**

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

- 1. El vendedor profesional
 - a. ¿Qué es vender?
 - b. El vendedor como persona
 - c. Perdiendo el miedo a vender
 - d. Venciendo el temor al rechazo
- 2. Venta de productos
 - a. Tipos de productos



- b. Portafolio de productos de la empresa
- 3. Venta de servicio
 - a. El servicio como producto
 - b. Características de los servicios
 - c. Aspectos a considerar al vender servicios
- 4. Ventas emocionales
- 5. Persuasión
 - a. La persuasión, elemento clave en la negociación
 - b. Diferencia entre persuadir y convencer
 - c. La persona y la persuasión
 - d. Autoestima y seguridad
 - e. La importancia de la apariencia
 - f. Despertando confianza
 - g. La persuasión a través del relato
 - h. La persuasión y la imagen de marca
 - i. Los deseos y necesidades del cliente, la clave de la persuasión
 - j. Creer para comprar
- 6. Negociación
 - a. Etapa inicial
 - i. La importancia de la prospectación
 - b. Etapa de Apertura
 - i. ¿Cómo iniciar una conversación de ventas?
 - ii. Conocimiento del cliente
 - iii. ¿Cómo conocer las necesidades de mi cliente?
 - iv. La presentación de ventas
 - c. Etapa de propuesta y contrapropuesta
 - i. Manejo de objeciones
 - d. El cierre
 - i. La importancia del cierre
 - ii. Los cimientos de un buen cierre
 - iii. ¿Cuándo cerrar?
 - iv. Características de un verdadero cerrador
 - e. Etapa de acuerdos
 - i. Contrato de compraventa
 - f. Etapa de seguimiento.
 - i. La importancia del seguimiento
 - ii. Cobranza efectiva
 - iii. Quejas y reclamaciones
- 7. Servicio al cliente antes, durante y después de la venta
- 8. Ventas telefónicas
- 9. Vendiendo por medios digitales
 - a. Facebook
 - b. Instagram
 - c. WhatsApp

Avenida Insurgentes Sur 1915-1001
Guadalupe Inn, 01020, CDMX
México
Tel.: (00) (52) 55 56 15 91 07
WhatsApp: +525554377743

10. La importancia de las relaciones públicas
 - a. El poder de la inteligencia social
 - b. Inteligencia social como herramienta para incrementar las ventas
- Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 9

Finanzas y cuidado del dinero

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. Qué es la economía
2. ¿Qué son las finanzas
3. Finanzas personales
 - a. ¿Qué hago con mi dinero?
 - i. Gasto
 - i. Presupuestos
 - ii. Gastar menos de lo que tenemos
 - iii. Tarjetas de crédito: ¿solución o problema?
 - iv. Tarjetas de crédito: ¿cómo utilizarlas?
 - ii. Ahorro
 - i. Estrategias para el ahorro
 - ii. El ahorro y la seguridad
 - iii. Inversión
 - i. Dinero en movimiento
 - ii. Instrumentos de inversión
 - iv. Donación
 - b. Inteligencia financiera
 - i. La construcción de un patrimonio
4. Finanzas corporativas
 - a. Costos
 - i. Costos fijos
 - ii. Costos variables
 - iii. Formas de costear
 - b. Punto de equilibrio
 - i. Cantidad de equilibrio
 - ii. Precio de equilibrio
 - c. Metas financieras
 - d. Payback
 - e. Contabilidad
 - i. Estados financieros
 - ii. El rol del contable

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Sesión 10

Pensamiento global

Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

1. Acuerdos comerciales
 - f. El GATT y la OMC
 - g. Tipos de Acuerdos Comerciales
 - h. Unión aduanera
 - i. Unión económica
 - i. Moneda única, sus ventajas para la exportación
2. Tratados de libre comercio
3. Exportación
 - a. ¿Qué es exportar?
 - b. ¿Por qué exportar?
4. Selección de productos de exportación
5. Adaptación del producto a los mercados de exportación
 - a. El producto y el producto ampliado frente a las regulaciones en el país de destino
 - b. Embalaje para la exportación
6. Formación del precio de exportación
 - a. Costos y cotizaciones
 - b. Fijación del precio de exportación
 - c. Incoterms 2020
 - d. Plazos de pago y riesgo cambiario
7. Canal de distribución
 - a. Canales de distribución para la exportación
 - b. Cadena de distribución
 - c. Relación precio-producto-canal de distribución
8. Promoción
 - a. Promoción en la exportación
 - i. Misiones comerciales
 - ii. Cómo participar en ferias internacionales
 - iii. Marketing digital para la exportación
9. Mercados internacionales
 - a. Análisis previo de los mercados
 - b. Selección de mercado
 - c. Características del mercado
 - d. Análisis SWOT del producto en relación al mercado elegido
 - e. Regulaciones / barreras arancelarias y no arancelarias
10. Ventas y compras internacionales
 - a. El Contrato de Compraventa Internacional
 - b. Formas de pago
11. Negociación internacional
 - a. Negociación y cultura
 - i. Diferencias culturales
 - b. Establecer una oficina en el extranjero



- 12. Importación
 - a. ¿Qué es importar?
 - b. ¿Por qué importar?
 - c. Ventajas y desventajas de la importación
 - 13. Logística
 - a. Proceso de exportación-importación
 - 14. Transporte
 - a. Marítimo
 - b. Aéreo
 - c. Terrestre
 - d. Multimodal
 - 15. Seguros
 - 16. Documentos
 - a. Factura Comercial
 - b. Lista de empaque
 - c. Certificado de Origen
 - 17. Barreras arancelarias y no arancelarias
 - 18. Clasificación arancelaria
 - 19. El agente aduanal y su función
 - 20. Envío de muestras
 - 21. Entorno legal
 - 22. Despacho aduanal
 - 23. Regulaciones
 - 24. Contenido de un pedimento de importación / exportación
- Dinámica de gimnasia mental (neuróbica)

Duración: 80 horas