

TEMARIO

Administración y Gestión de Empresas



Modulo I

-Introducción a la Administración

- Conceptos administrativos
- Antecedentes de la administración
- Conceptos de las ciencias auxiliares de la administración
- Análisis de las diferentes teorías de las ciencias auxiliares de la administración
- Conceptos y características del emprendedor y del administrador

-¿Por qué hacer una Gestión empresarial para mi Empresa?

- importancia de una buena gestión.
- Administración de mi Empresa
- Conozco mi mercado y mi competencia.

-Empresa

- Concepto de empresa
- Elementos de la empresa
- Concepto de organigrama
- Pasos para la elaboración de un organograma
- Funciones del organigrama
- Tipos de organigrama
- Tipo de empresa
- Por su capital
- Por su producción
- Por su tamaño

-Proceso administrativo

- Planeación
- Objetivo de la planeación
- Herramientas o elementos de planeación
- Propósitos y metas estratégicas
- Visión
- Premisas
- Estrategias
- Procedimientos
- Organización
- Conceptos
- Elementos del concepto de organización
- Importancia de la organización
- Principios de la organización
- Etapas de la organización
- Tipologías de la organización
- Secuencia de la organización
- Técnicas de organización
- Organigramas

Modulo II

-Haciendo negocios sostenibles.

- Financiación de mi propio negocio
- Creación de una cadena de negocios.
- Balances

-Expansión de Empresas (Conquista de mi cuota de mercado isocronas)

- Importancia de trabajar por Isocronas.
- cuota de mercado a conquistar,
- isocrona 1,2 y 3

-Control

- Definición
- Importancia del control
- Tipos de control
- Herramientas de control
- Aplicación y seguimiento

-Control de mis recursos, materiales, humanos y financieros

- Inventarios continuos
- inventarios fiables
- Análisis de mis gastos e ingresos
- ¿mi recurso humano es productivo?
- Espiral de la motivación

TEMARIO

Administración y Gestión de Empresas



-Manuales

- Analisis del puesto
- Diagrama o procedimientos de flujo
- Dirección
- Conceptos
- Importancia de la dirección
- Elementos de la dirección
- Teorías (X , Y, y Z)
- Analisis FODA

Modulo III

-Pronóstico de Ventas/Toma de decisiones.

- Pilotaje anual, mensual, día
- Control de mi historico de ventas
- %crecimiento clientes
- %crecimiento cantidades
- % crecimiento volumen de venta
- clientes
- cantidades
- Volumen de venta
- Ticket promedio vv/clientes.
VV/clientes
- Artículo medio: vv/cantidades
cantidades/clientes
- Artículo cliente.
Cantidades/clientes
- Margen neto
- Margen bruto
- Productividad vv/horas
- Eficiencia cantidades/hora.
- Productividad vv/horas
- Eficiencia articulos/hora
- Tasa de transformacion
visitantes/ clientes compradores
X 100
- Resultado bruto de explotacion.
- Free Cash Flow

Creación de una Estrategia comercial

- Elijo la mejor estrategia para cada mes del año.
- 5/40, 20/80, 80/20.
- Decidir qué indicadores voy a trabajar para potenciar mis ventas
- Creacion de una Estrategia para atraccion de clientes
- Creación de una Estrategia para vender más cantidades
- Objetivos Smart.
- Dinamismo comercial.

- Establecer el precio de mi producto o servicio, El mejor precio de la zona.

- Margen neto.
- Margen bruto
- Gastos financieros
- Gastos generales
- Gastos de construcción
- Elijo un descuento con la elasticidad de mi margen
- Establecer el buen precio de mi producto o servicio

Modulo IV

-Comunicación

- Tipos de comunicación
- Proceso de comunicacion

-Evolución a la era digital, Tiendas y Negocios de experiencia.

- Unidades de negocio de experiencia.
- Ecommerce. importancia de la venta digital.

TEMARIO

Administración y Gestión de Empresas



Modulo V

-Area funcionales de la empresa

- Area de Recursos Humanos
- Funciones de Recursos Humanos
- Objetivos de Recursos Humanos
- Seleccion y contratacion de personal
- Contenido del contrato de trabajo
- Salario
- Derechos y obligaciones

-Creación de una política comercial

- ¿A Quién vendo?
- ¿Que vendo?
- ¿Cómo vendo?

-Creación de una política humana.

- ¿Con quien vendo?
- Politica humana 3/3 APT y APP
- 1/3duraderos
- 1/3 potenciales
- 1/3 a contratar

-Contratación

- Entrevista de incidente crítico-
Entrevista por competencias.

Modulo VI

-Liderazgo Empresarial

- Accion en grupo
- Cualidades de liderazgo
- Estilos de liderazgo

-Manejo y Gestión de Equipo.

- Reunión de Equipo.
- Recuadrar o Recentrar
- Mi Proyecto Comercial
- Plan de Acción
- Hago un Punto Detallado
- Fijo Objetivos
- Hago un Balance
- Escucho
- Comunicó una decisión difícil
- Celebro las victorias
- Entrevista Individual de decisión

