

TEMARIO



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

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

-Creación de una política comercial

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

-Creación de una política humana.

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

-Haciendo negocios sostenibles.

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

-Conquista de mi cuota de mercado isocronas. (expansion)

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

-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

-Contratación

- Entrevista de incidente crítico-Entrevista por competencias.

-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.
- Tasa de conversion.
- Productividad vv/horas
- Eficiencia articulos/hora
- Tasa de transformacion visitantes/ clientes compradores X 100
- Resultado bruto de explotacion.
- Free Cash Flow

-Imagen y Estructura de mi negocio

- Negocios Limpios y acomodados = Negocios Exitosos
- Negocios llenos=Ganas de comprar.
- Mudanzas de mi Unidad de negocio,
- Plano de masa que colocó en que lugar

-Creación de una Estrategia comercial

- Elijo la mejor estrategia para cada mes del año.
- 5/40, 20/80, 80/20.
- Eleccion de mis cabeceras
- 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.

TEMARIO



-Gestión del tiempo, mi organización como dueño de negocio.

- Regla de los 2 minutos.
- Urgente, no urgente, importante, no importante.
- Calendarización del dueño de negocio.

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

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

-comunicación online y offline

- ¿Que productos o servicios comunico?
- Cómo potenciar mis clientes por medio del digital Facebook ads, google ads, instagram ads.
- Creación de campaña facebook ads
- Creación de campaña google ads
- Creación de campaña instagram ads

- 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

-Aprendo a delegar y doy un seguimiento sobre mi colaborador.

- Vendedores de alto rendimiento.
- Responsabilizar al vendedor.
- Recompensar al vendedor cuando se logran los objetivos.
- Etapas de una venta completa.
- Saludar y abordar
- Indagacion
- Retomar las necesidades
- Concretar la venta.
- Ofrecemos una venta alternativa
- Despedirnos y garantizar una experiencia de compra agradable.
- Seguimiento mensual en individual
- Seguimiento mensual en equipo.

-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



SEP
SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN
PÚBLICA

