



mación

DGCFT

FICHA TÉCNICA

ESPECIALIDAD	Cursos de apoyo.
NOMBRE DEL CURSO	Taller de reactivación de negocios
HORAS/CURSO	30
CLAVE	

REQUISITOS

1. Entregar la documentación requerida: identificación oficial o acta de nacimiento, comprobante de domicilio
2. Realizar el pago del curso.
3. Ser emprendedor de retail, micro o Pyme.

PERFIL DE INGRESO. -

Aplicar la comunicación verbal y escrita.
Conocimiento y manejo de redes sociales.
Deseo de desarrollo personal y económico.
Disposición y mentalidad abierta.
Interpretar información y datos.
Presentar actitud de cambio, compromiso y responsabilidad.
Alta creatividad y sentido de innovación.
Disposición al aprendizaje continuo.
Disposición al trabajo en equipo.
Ser consciente de la realidad social actual.

PERFIL DE EGRESO. -

Adquirirá conocimientos y métodos para adaptarse junto con su negocio a los nuevos retos y circunstancias actuales. Podrá identificar áreas de oportunidad profesional, comercial y laboral en su entorno social. Determinará capacidades económicas y/ o recurrirá a las instancias de apoyo económico que se lo proporcionen. Desarrollará un proyecto de capacitación continua que le permita el conocimiento, implementación, crecimiento y desarrollo de un plan especial para su negocio.

OBJETIVO GENERAL. -

Comprender, desarrollar y aplicar estrategias de emprendimiento mediante el empleo de recursos tecnológicos y la implementación de ideas creativas e innovadoras que permitan generar nuevas formas de ofrecer sus productos o servicios acorde con las exigencias actuales.



Ofrecer distintas alternativas y recomendaciones de herramientas y recursos digitales como canales para cambiar los paradigmas y adaptarse las nuevas formas de negocio.

CONTENIDO TEMÁTICO

HORAS	DESGLOSE DE TEMAS	OBJETIVOS ESPECIFICOS
1:30	<p>1. Introducción al curso.</p> <p>1.1 Presentación del grupo</p> <p>1.2 Objetivo y contenido del programa</p> <p>1.3 Reglas, beneficios, expectativas y compromisos</p> <p>1.4 Criterios de Evaluación.</p> <p>1.5 Test del emprendedor.</p>	<p>Realizar la dinámica de presentación grupal, Dar a conocer el contenido y el programa del curso.</p> <p>Establecer las reglas, los compromisos y los criterios de evaluación.</p> <p>Comentar beneficios y expectativas.</p> <p>Elaborar un diagnóstico o realizar un test para identificar un perfil base del emprendedor y detectar necesidades especiales, con la intención de tener una idea clara o un panorama general del curso y los objetivos a conseguir.</p>
3:30	<p>2. Seguridad e higiene.</p> <p>2.1. Protocolos y guías oficiales.</p> <p>2.1.1. Guía de Acción para los Centros de Trabajo ante el Covid-19” de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)</p> <p>2.1.2. Prevención y mitigación del COVID-19 en el trabajo”, por la Organización Internacional del Trabajo (OIT)</p> <p>2.1.3. Guía “Prepare su lugar de trabajo para la COVID-19” de la Organización Mundial de la Salud (OMS).</p>	<p>Reconocer e identificar las nuevas normas, protocolos y medidas especiales de seguridad e higiene para la reactivación económica dictaminadas por instancias oficiales, nacionales e internacionales para ser conscientes de la prevención y cuidados que se requieren para operar durante la contingencia.</p>
3	<p>3. Panorama general.</p> <p>3.1. Contingencia: rompiendo o modificando paradigmas.</p> <p>3.2. La nueva normalidad: la adaptación empresarial.</p> <p>3.3. Los cambios del mercado.</p> <p>3.4. Nuevo perfil de consumidor.</p> <p>3.5. Las alternativas digitales.</p>	<p>Conocer y aceptar los cambios de paradigmas tradicionales y las nuevas condiciones que la contingencia está delimitando, para identificar aspectos que ayudarán a la adaptación de los negocios a las nuevas circunstancias.</p>



	<p>3.6. La creatividad en épocas de crisis.</p> <p>3.7. Nuevos nichos de mercado.</p>	
8	<p>4. Replanteando mi empresa.</p> <p>4.1. Replanteamiento administrativo y financiero.</p> <p>4.1.1. Análisis de viabilidad financiera.</p> <p>4.1.2. Búsqueda de recursos de instituciones de apoyo para el emprendedor.</p> <p>4.2. Replanteamiento del modelo de negocio.</p> <p>4.2.1. Análisis de necesidad del producto o servicio.</p> <p>4.2.2. Replanteamiento de las ideas de negocio y sus objetivos.</p> <p>4.2.3. Adaptación de la función social y cuidado del medio ambiente.</p> <p>4.3. Nuevas estrategias.</p> <p>4.3.1. Replanteamiento de operación.</p> <p>4.3.2. Replanteamiento de producción.</p> <p>4.3.3. Nuevos planes y estrategias de comercialización.</p> <p>4.3.4. Teletrabajo o Home Office.</p> <p>4.4. Análisis del replanteamiento.</p> <p>4.4.1. FODA.</p> <p>4.4.2. Mapa de riesgos: impactos en las líneas de ingresos, monitorización de la situación de clientes y proveedores.</p> <p>4.5. Resiliencia organizacional.</p>	<p>Obtener estrategias, recomendaciones y herramientas para replantar el negocio o empresa y adaptarlos a las nuevas exigencias y necesidades del mercado.</p> <p>identificar las posibilidades y recursos para implementar cambios en las áreas que sean necesarias del negocio o empresa para continuar labores con las condiciones actuales.</p>
4	<p>5. Finanzas: gastos, ahorro y negociación.</p> <p>5.1. Medidas para asegurar liquidez.</p> <p>5.1.1. Mayor utilización de líneas de crédito.</p> <p>5.1.2. Revisar y priorizar pagos.</p> <p>5.1.3. Cobranza,</p> <p>5.1.4. Renegociación de pagos.</p>	<p>Conocer alternativas, estrategias y recomendaciones para adecuar el área financiera del negocio o empresa a las necesidades reales del mercado actual y aprender a diseñar e implementar planes para llevarlos a cabo.</p>



mación

DGCFT

	<p>5.2. Flujo de caja, 5.3. Ajustar presupuestos. 5.4. Optimizar recursos. 5.5. Elaboración de nuevo plan financiero. 5.6. Aspectos fiscales.</p>	
6	<p>6. Mercadotecnia y recursos digitales. 6.1. Marketing relacional. 6.2. Redes sociales. 6.3. Ecommerce. 6.4. Google My Business. 6.5. Facebook Ads. 6.6. WhatsApp business. 6.6. Plataformas de pagos digitales.</p>	<p>Identificar las nuevas estrategias de marketing para usar las herramientas que sean más útiles y tomar las decisiones más adecuadas para el manejo de imagen y posicionamiento de marca acordes con las condiciones actuales del mercado.</p>
4	<p>7. Estrategias personales. 7.1. Comunicación con clientes, empleados y proveedores. 7.1.1. Recursos y estrategias de comunicación en línea. 7.2. Cuidado personal. 7.2.1. Bienestar físico y mental. 7.3. La responsabilidad social.</p>	<p>Conocer y aprender estrategias y recomendaciones empresariales para el manejo y cuidado personal, la comunicación con los colaboradores y el manejo de información relacionado con la contingencia para mostrar empatía, solidaridad y tener un canal de comunicación abierto y sensible a los cambios empresariales a nivel mundial.</p>

EL ALUMNO OBTENDRÁ:

Constancia con validez oficial. SEP.

INFORMES Y CONTACTO:

contacto@ideft.edu.mx