

TALLER DE CAPACITACIÓN

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

Objetivo general

Brindar herramientas para la gestión que le permitan aumentar la competitividad de su empresa y fortalecer su presencia en el mercado.

Objetivos específicos

- Conocer los conceptos y herramientas que permiten gestionar la empresa de manera más eficaz y eficiente.
- Aprender herramientas que le permitan profundizar los conocimientos sobre el mercado donde se desarrolla la empresa.
- Obtener conocimientos básicos sobre canales de distribución.
- Adquirir nociones básicas de costos para poder determinar precios que le permitan rentabilidad y sustentabilidad a la empresa.

Contenidos:

Módulo 1 - Análisis de mercado

- a) análisis de la situación actual: FODA, Cadena de valor
- b) La competencia: Reconocer a los competidores directos e indirectos de la empresa en pos de mejorar la oferta del producto/ servicio.
- c) Los proveedores: Búsqueda de proveedores, qué tener en cuenta al momento de seleccionarlo.
- d) Análisis de los consumidores
- e) Posicionamiento actual

Módulo 2 – Canales de distribución: Conocer los distintos canales de distribución a fin de analizar las variables a tener en cuenta para que el producto/ servicio llegue eficazmente al consumidor.

Módulo 3 – Costos y precios:

- a) Análisis de los costos que deben ser considerados para el cálculo de los precios y el punto a partir del cual se obtienen ganancias.
- b) Factores a considerar para fijar el precio del producto/servicio.

TALLER DE CAPACITACIÓN

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

Objetivo general

Potenciar el uso de la comunicación interna y externa de la empresa para ser competitivas en el mercado que se encuentran.

Objetivos específicos

- Fortalecer la empresa en su ámbito interno mediante el uso de herramientas de comunicación en pos de colaborar en el trabajo eficiente de sus recursos humanos.
- Conocer las herramientas comunicacionales y sus características, que permitan determinar la información útil para diseñar los mensajes teniendo en cuenta los objetivos, productos y consumidores.

Contenidos:

Módulo 1 – Comunicación interna:

- Qué es la comunicación: Diferencias entre comunicar e informar. Canales de comunicación.
- Comunicación interna: Objetivos de la comunicación interna. Ventajas de una comunicación eficaz.
- Comunicación descendente y ascendente: ejemplos y actividades para desarrollar.

Módulo 2 – Comunicación externa:

- Planificación de la comunicación: pasos para el desarrollo de una campaña.
- Publicidad y promoción: Para qué sirven. Objetivos.
- Espiral publicitaria: Rol de la publicidad en cada etapa de la empresa.
- Medios publicitarios: Mix comunicacional.