

7

HABILIDADES QUE LLEVAN AL ÉXITO A TODO EMPRENDEDOR



973 878 901



copemelambayeque@gmail.com



[copemelambayeque](https://www.facebook.com/copemelambayeque)



1 **Visión Empresarial**

2 **Dominio Personal**

3 **Fundamentos de Negocios**

4 **Liderazgo y Manejo de Equipos**

5 **Ventas y Comunicación**

6 **Gestión de Tiempo**

7 **Digitalización y Adaptación al cambio**

PONENTES

HABILIDAD N°1: VISIÓN EMPRESARIAL



Óscar Pool Mendoza Rivera

(Consultor Empresarial-COPEME)

Profesional en Comercio y
Negocios Internacionales –
UNPRG – Speaker acreditado por
CIC

HABILIDAD N°2: DOMINIO PERSONAL



Isabel Mego Díaz

Especialista como Psicóloga
Organizacional para el sector
Industrial Privado

Fundadora de: PSICOYO –
Mente & Salud

HABILIDAD N°3: FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS



César Luis Olivos Villasís

Catedrático & Speaker – Consultor
Senior en Innovación – Seleccionado
por la Embajada de USA en Perú para
desempeñarse como Facilitador y
Coordinador del Programa AWE Perú
Sede Chiclayo.

HABILIDAD N°4: LIDERAZGO Y MANEJO DE EQUIPOS



Jorge Antonio Cumpa Vásquez

Lic. en Administración de Empresas y
Máster en Coaching Directivo y
Liderazgo por la Universidad de
Barcelona-España

Fundador de: REVOLUCIONA GROUP -
Liderazgo

HABILIDAD N°5: VENTAS Y COMUNICACIÓN



Cesar Luis Pérez Torres

Consultor empresarial- GUARDIA
NUEVA

Consultor de Gestión de Empresas y
Microfinanzas

HABILIDAD N°6: GESTIÓN DE TIEMPO



Óscar Pool Mendoza Rivera

(Consultor Empresarial-COPEME)

Profesional en Comercio y
Negocios Internacionales –
UNPRG - Speaker acreditado por
CIC

HABILIDAD N°7: DIGITALIZACIÓN Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO



Manuel Fernández López

Fundador de: ANCAPAC –

Marketing Digital

Digital Planner en GENEXIDU



DESCRIPCIÓN

HABILIDAD N° 1: Visión Empresarial

MÓDULO 1: ENCUENTRA Y DEFINE TU PROPÓSITO

- 1.1. ¿Por qué emprendes?
- 1.2 Medir el riesgo de emprender
- 1.3 Finalidad de un emprendimiento exitoso

MÓDULO 2: PLANTEÁNDOSE OBJETIVOS CLAROS

- 2.1 Permítete pensar en grande
- 2.2 Define tus Metas
- 2.3 Trazando tu Plan

HABILIDAD N° 2: Dominio Personal

MÓDULO 3: GESTIÓN DE EMOCIONES

- 3.1 Primero tú mismo y luego tu emprendimiento
- 3.2 Gestiona tus emociones

MÓDULO 4: DESARROLLA LA AUTODISCIPLINA

- 4.1 ¿Cómo ser disciplinado?
- 4.2 Marca Personal
- 4.3 Ejercicios de Meditación

HABILIDAD N°3: Fundamentos de Negocios

MÓDULO 5: METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS CLAVE

5.1 Mi Business Model Canvas: Clientes, propuesta de valor, canales de distribución, relación con el cliente, fuente de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.

5.2 Pitch

5.3 Elevator Pitch

HABILIDAD N°4: Liderazgo y Manejo de Equipos

MÓDULO 6: ¿CUÁL ES TU MODELO DE LIDERAZGO?

6.1 Qué es el liderazgo

6.2 Liderazgo y empresas

6.3 Modelos de liderazgo

6.4 Capacidad de planificación, visión estratégica y enfoque de resultados

MÓDULO 7: ¿CÓMO FORMAR UN EQUIPO DE TRABAJO DE ALTO RENDIMIENTO?

7.1 Define un resultado

7.2 Accountability

7.3 Determina las responsabilidades y compromisos



HABILIDAD N°5: Ventas y comunicación

MÓDULO 8: ESTRATEGIAS Y MÉTODOS DE VENTA

- 8.1 Identifica el valor agregado de tu producto/servicio. (caso)
- 9.2 Segmentación del producto o servicio (modelo)
- 8.3 Estrategias de diferenciación (Modelo)

MÓDULO 9: COMUNICACIÓN EMPRESARIAL EFECTIVA

- 9.1 Aprovecha los contactos
- 9.2 Estrategias de negociación
- 9.3 Mercadeo de contenido

HABILIDAD N°6: Gestión de Tiempo

MÓDULO 10: AUMENTA TU PRODUCTIVIDAD

- 10.1 Tiempo Reactivo y Productivo
- 10.2 Gestionemos el tiempo
- 10.3 Planificación

MÓDULO 11: APRENDE LA ARQUITECTURA DEL TIEMPO

- 11.1 Administremos el tiempo
- 11.2 Deja de Procrastinar
- 11.3 Adquiere la Arquitectura del Tiempo



HABILIDAD N°7: Digitalización y adaptación al cambio

MÓDULO 12: EFECTIVIDAD EN ANUNCIOS DE FACEBOOK

12.1 Administrador comercial

12.2 Configuración y segmentación de tu anuncio

12.3 Páginas de aterrizaje

MÓDULO 13: IMPLEMENTA HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS

13.1 La Nube de Google: Drive

13.2 Trello



PÚBLICO OBJETIVO

Emprendedores que tienen negocios en marcha, personas que tengan una idea de negocio o se encuentren en las primeras fases de emprendimiento. Consultores, Facilitadores y/o docentes en programas de emprendimiento

FECHA Y HORARIO

Sábados y domingos - 4:00 pm – 6:00 pm

- ✦ **HABILIDAD N°1:** Visión Empresarial - sábado 13 de febrero
- ✦ **HABILIDAD N°2:** Dominio Personal - sábado 20 de febrero
- ✦ **HABILIDAD N°3:** Fundamentos de Negocios - domingo 21 de febrero
- ✦ **HABILIDAD N°4:** Liderazgo y Manejo de Equipos - sábado 27 de febrero
- ✦ **HABILIDAD N°5:** Ventas y Comunicación - domingo 28 de marzo
- ✦ **HABILIDAD N°6:** Gestión de tiempo - sábado 6 de marzo
- ✦ **HABILIDAD N°7:** Digitalización y adaptación al cambio - domingo 7 de marzo

INVERSIÓN

El Precio del Curso asciende a **S/. 210.00**. Gracias al apoyo de la Cooperación Internacional, puedes acceder a un Co-financiamiento del **50 %**, haciendo posible que pagues **S/. 105.00** tu inscripción para participar del curso.

(Cupos a Co-financiar: 50 Personas hasta el 6 de febrero del 2021)

Incluye: Inscripción, materiales de la exposición y certificación.

Precio especial: S/ 90.00. Colaboradores de las instituciones socias de COPEME. Colaboradores de las instituciones miembros de RIEL (Red Interinstitucional para la Innovación y Emprendimiento de Lambayeque). Emprendedores que han participado en algún programa de COPEME.

Precio por módulo: S/ 30.00 (si estas interesado en llevar en módulos separados)

MEDIOS DE PAGO:

Banco Continental, Cta Cte en moneda nacional (soles)
0011 -0126 - 0100004041 - Consorcio Organizaciones Privadas.

Código Cuenta Interbancaria CCI: 011-126-000100004041-08

INSCRIPCIONES

Consultas: 945107733 – 973878901

Inscripciones: para confirmar tu inscripción y participación enviar una captura de tu Váucher de depósito con los datos del participante al correo zmedina@copeme.org.pe hasta el jueves 11 de febrero



*Consorcio de organizaciones privadas de
promoción al desarrollo de la micro y pequeña empresa*