



ESCUELA DE NEGOCIOS



Tus decisiones hacen la diferencia

Se calcula que el 62% de los nuevos negocios fracasan en su segundo año de vida y el 18% no logran sobrevivir más de 5 años. Es innegable que la mayoría de quienes comienzan un negocio fallan, pero es también innegable que millones de personas han tenido éxito, han tomado las decisiones correctas en el momento oportuno. Sin duda, contaban con las herramientas adecuadas que los llevaron a tomar las decisiones correctas.

Después de 15 años de experiencia en la consultoría de negocios hemos llegado a las siguientes conclusiones:

Existen una gran cantidad de factores que determinan el éxito en los negocios, sin embargo, existe una relación directa entre el éxito y la actitud personal, que se puede resumir en lo siguientes elementos:

DESEO + PREPARACIÓN + DISPOSICIÓN + CONSTANCIA = ÉXITO



La competencia en los mercados es cada vez mayor, en el mercado de consumo, en el mercado industrial, en el mercado de servicios y EN EL MERCADO DE TRABAJO, la lucha por conseguir la preferencia es cada vez más abrumadora.

Cualquiera que sea tu actividad económica la competencia exige una mayor comprensión de los mercado y de los negocios. Los mejores puestos de trabajo en la iniciativa privada son para las personas con mayor preparación en los negocios

En los negocios, no todo es cuestión de voluntad, se requiere de una gran cuota de preparación y cultura empresarial.

SÍ SUEÑAS CON LOGRAR TU INDEPENDENCIA FINANCIERA POR MEDIO DE ALGÚN NEGOCIO, HACER CRECER TU NEGOCIO O ALCANZAR UN PUESTO DIRECTIVO EN LA COMPAÑÍA EN DONDE TRABAJAS.

LA ESCUELA DE NEGOCIOS EMARKETPLUS TE OFRECE LAS HERRAMIENTAS PARA ALCANZAR EL ÉXITO PROFESIONAL, EMPRESARIAL Y ECONÓMICO

La escuela de negocios EMARKETPLUS, es un sistema interactivo que integra técnicas a distancia y actividades vivenciales por medio del cual tendrás acceso a conocimientos prácticos y técnicas de vanguardia en materia de negocios.

1. Tutor personal por medio del portal www.emarketplus.net, quien realizará un programa de desarrollo personalizado en base a tus intereses y actividad, y dará seguimiento a tu desarrollo.
2. Lecciones electrónicas
3. Conferencia mensual
4. Estudios de caso y foros
5. Módulo inicial "Iniciación Empresarial"
6. Acceso a cursos especializados, seminarios y congresos.
7. Acceso a módulos trimestrales temáticos
8. Suscripción anual a la revista electrónica Negocios y Mercadotecnia.

Módulo inicial "Iniciación Empresarial"

Objetivos, los participantes:

- Identificarán las razones trascendentes de su carrera empresarial.
- Identificarán las fortalezas que los impulsarán en su carrera empresarial.
- Confrontarán y alinearán sus objetivos personales con sus objetivos empresariales.
- Contarán con las herramientas necesarias para diseñar su propio negocio.



MÓDULOS TEMÁTICOS TRIMESTRALES



Cada módulo está integrado por 12 lecciones (una lección a la semana), tres conferencias electrónicas y dos estudios de caso. En cada módulo se estudia un tema central. Durante el desarrollo del módulo contarás con un tutor personal especializado que por medio del portal www.emarketplus.net, te ayudará en el estudio del tema y resolverá tus dudas.

Al término de cada módulo tu tutor te proporcionará un instrumento de evaluación que constituye un caso real, el cual deberás de resolver con base en los conocimientos aprendidos, una vez resuelto tu tutor te retroalimentará.

Cada lección está diseñada para que inviertas dos horas de tu tiempo a la semana.

Podrás tener acceso a las sesiones por medio del portal www.emarketplus.net en cualquiera de los siguientes formatos PDF, MP3 y/o formato de video.

INVERSIÓN

Inscripción : \$1,000.00 pago anual

Precio de cada uno de los módulos trimestrales \$700.00

A estos precios favor de agregar el 15% de IVA

VISITA NUESTRO PORTAL

WWW.EMARKETPLUS.NET

Hacienda San Pedro No 206 , Juriquilla, Querétaro Qro

Teléfono (442)234.01.02 , Teléfono Cel. (442)186.8160

email de contacto: mauricio@emarketplus.com.mx

MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN

TEMAS DE LOS MÓDULOS

Módulo	Tema	Características
1	Inicie un negocio exitoso	Contiene los pasos necesarios para evaluar la potencialidad de su negocio, planificar y arrancar. Propone una metodología de análisis que le permitirá evaluar los montos de inversión así como las ventas máximas posibles en base a su mercado disponible en la zona de influencia.
2	Mercadotecnia para pequeñas y medianas empresas	Conceptos fundamentales de mercadotecnia, estrategias de alto impacto y bajos niveles de inversión
3	Plan de Marketing	Te proporciona las herramientas necesarias para desarrollar su propio plan de mercado; análisis situacional, selección de mercados, segmentación de mercados, concepto de negocios claves de éxito, diferenciadores, mezcla de marketing, estrategia y tácticas de mercado, presupuestos y pronósticos
4	Plan de negocios	Metodología para realizar tu plan de negocios y generar la estructura organizacional que tu negocio requiere.
5 y 6	Técnicas de venta I y II	Procesos y técnicas de venta basadas en el concepto de la venta consultiva
7 y 8	Administración de ventas I y II	El proceso de la venta personal, dirección de operaciones, planificación de ventas, valoración del rendimiento, etc.
9	Servicio más allá de las expectativas del cliente.	Proceso de servicio, creando la diferencia, puntos de contacto con el cliente, claves del servicio, retroinformación, oportunidades para un servicio extraordinario, clientes satisfechos y clientes insatisfechos, metodología CEDA
10	Mercadotecnia de canales de distribución. (retail)	Aspectos shopper-buyer del cliente. Marketing de entrada y de salida, tipología del cliente, clasificación de puntos de venta, modelo de desempeño basado en experiencias gratificantes.
11	Resolución de problemas comerciales	Metodología del marco lógico; identificación, valoración y resolución de problemas comerciales.
12 y 13	Liderazgo I y II	Concepto de liderazgo, técnicas de trabajo en equipo, control de los procesos espontáneos de las organizaciones.
14	Mercadotecnia Directa	Técnicas y estrategias de mercadotecnia uno a uno, correo directo, correo electrónico, el uso de la WEB, telemarketing, etc.
15	La importancia de la marca	¿Porqué son importantes las marcas?, concepto de posicionamiento, herramientas para desarrollar su propia marca
16	Evaluación de la satisfacción del cliente	Metodología para evaluar el nivel de satisfacción del cliente, conocer sus hábitos de consumo y diseñar estrategias comerciales en base a un conocimiento preciso de las necesidades y expectativas del cliente.
17	Investigación de marketing	¿Qué es? ¿Cómo funciona? ¿Para que sirve? Técnicas de investigación que puede aplicar como base para organizar tu negocio y desarrollar estrategias