FDE FÁBRICA DE EMPRESARIOS®

ESCUELA DE NEGOCIOS

Todos podemos ser empresarios

CARRERA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

SEGUNDO CICLO: 17 DE ENERO 2022

Bienvenidos al Segundo ciclo

Juan Infante
Director de FDE
Escuela de
Negocios

En el primer ciclo has logrado tener una perspectiva más amplia de las tareas que debes asumir como empresaria y empresario.

Pusimos énfasis en tu persona, en tu local, las ventas y en las ideas de negocio. Ahora te invitamos a dar el segundo paso.

Lo que se viene

Comenzarás a notar que tu criterio empresarial para la toma de decisiones se ha fortalecido y que ahora te sientes más seguro de lo que tienes que hacer. Avanzarás más rápido porque tu razonamiento empresarial será automático y decidirás prontamente.

Mejora continua

En función a la experiencia del primer ciclo, hemos implementado algunos cambios:

Clases diarias: Serán 1.5 horas, de lunes a viernes de 8:30 a 10:00 p.m. De esa manera pensamos que serán más ágiles y ustedes tendrán más tiempo para llegar a las sesiones.

Comunidad de Empresarios: Se suma una reunión semanal de 2 horas, los sábados de 6:00 a 8:00 p.m. que será conducida por Juan Infante. Habrá temas de debate, presentaciones, invitados y será un espacio compartido con los alumnos de todas las promociones. Nuestra comunidad potenciará este espacio y se convertirá en un generador de nuevos aprendizajes, contactos y negocios para ustedes.

Duración: 15 semanas, de esa manera, habrá una pausa entre ciclos y podremos avanzar con los 3 ciclos previstos por año.

Después del segundo ciclo definitivamente tus ventas empezarán a crecer

¿Qué aprenderás en la carrera de formación empresarial?

Aprenderás qué tareas delegarás

Sabrás cómo manejar una cartera de clientes

Estarás preparado para afrontar a todo tipo de clientes

Aprenderás a pensar la marca de tu empresa

Adquirirás velocidad en tu razonamiento empresarial

Estos son tus cursos

Crecer con tus clientes

Cada tipo de negocio tiene una cartera de clientes distinta que requiere estrategias de diferenciadas para conseguirla, retenerla y hacerla crecer. En este curso aprenderás a identificar el árbol de clientes según cada tipo de negocio y se te brindará herramientas prácticas para que aprendas a gestionar tu relación con los clientes.

Funciones Empresariales

Para empezar el proceso de delegar uno tiene que saber cuáles son las funciones empresariales y, en este curso, tendrás un mapa completo de las actividades involucradas en un emprendimiento. Con ese mapa podrás planificar el crecimiento de tu organización, además de tus fortalezas y tus debilidades, para así imaginar cuál es el equipo que deberás consolidar en el futuro y cuáles son las actividades que tendrás que contratar externamente.

El arte de vender

Sin ventas no hay negocio que funcione. En este curso, a través de una serie de técnicas teatrales, se potenciarán las competencias que tienen los participantes para vender. Se desarrollarán habilidades en cuanto a la atención al cliente, las ventas, el liderazgo, el manejo y la contención emocional en casos de emergencias. Se desarrollará “la actitud para la venta” a través de la motivación, el libreto y la plena identificación con los productos a ofrecer.

Tu reto es hacer negocios en todo el Perú

Haz brillar tu marca

¿Qué es lo que se tiene que considerar para la creación de una marca? ¿Cuáles son los criterios que se tienen que tomar en cuenta en la comunicación visual de una empresa? Esos son los dos temas centrales de este curso. Analizarás casos exitosos de marcas, profundizarás en la creación del nombre y tendrás teoría y práctica de la comunicación visual.

Activa tu Inteligencia Empresarial

Un empresario debe tomar decisiones importantes todo el tiempo. En este curso tomarás conciencia de cuáles son los puntos clave para esas decisiones y aprenderás de los factores de éxito en los cuáles debes concentrarte. Podrás determinar en qué actividades debes focalizarte y qué debe orientar tu pensamiento empresarial. Todo con el objetivo de que tus decisiones sean cada vez más simples, hasta lograr que tengas un razonamiento empresarial automático.

Comunidad de Empresarios

El espacio de la comunidad está diseñado para crecer en conjunto. Para debatir los retos personales, temáticas de actualidad y conocer a profundidad a colegas y compañeros de estudios con los que podrías generar contactos comerciales y, sobre todo, tener una red de apoyo y soporte. El espacio de la comunidad será conducido por Juan Infante.

¡Conoce a tus profesores!

Gino Lértora
Empresario y actor
El arte de vender

Es gerente de LÉRTORA Consultores, empresa especializada en servicios de asesoría y capacitación en comunicación empresarial. Desde 2011 dirige Teatro Empresa, dedicada a la capacitación y creación de espectáculos empresariales a través de la aplicación de las artes escénicas. Es profesor de expresología (expresión oral y corporal); instructor y facilitador de talleres de juego de roles, atención al cliente, ventas, media training y presentaciones personales; y consultor en comunicación organizacional y capacitación de recursos humanos.

Rocío Martínez
Administradora y empresaria
Crecer con tus clientes

Licenciada en Administración y empresaria gastronómica. Estudió en la Universidad Nacional de La Plata en Argentina. En el tercer año de la carrera decidió emprender en el rubro de la gastronomía saludable, poco cubierto en ese momento en el que recién se asomaba el boom de lo saludable. Hace 11 años que administra su propio negocio: INTEGRA, dedicado a la elaboración y comercialización de productos saludables y 100% integrales.

Paola Damonte
Diseñadora gráfica
Haz brillar tu marca

Diseñadora gráfica especializada en diseño editorial. Ha sido jefe del área de Diseño y Diagramación del diario El Comercio. Ha sido profesora en los institutos Toulouse Lautrec, IDAT e IPAD. En sus más de treinta años de experiencia ha trabajado en todas las áreas de producción del diseño, desde diagramación, manejo de sistemas editoriales, imprenta, webs y redes sociales.

Juan Infante
Director de FDE
Activa tu Inteligencia Empresarial / Funciones empresariales / Comunidad de Empresarios

Fue considerado por la revista Time y la cadena de televisión CNN como uno de los 50 futuros líderes de América Latina. Lleva 30 años promoviendo a la pequeña empresa peruana. Es fellow de la red global de emprendedores sociales Ashoka. Ha sido director ejecutivo de Prompyme y lleva más de 15 años asesorando empresas y capacitando empresarios.

INICIO DE CLASES:
Lunes 17 de enero

FIN DE CLASES:
Viernes 29 de abril

DURACIÓN DEL CICLO:
15 semanas

Nuestro horario:
Lunes a viernes de 8:30 a 10:00 p.m. + sábados de 6:00 a 8:00 p.m.

Inversión por ciclo:

Matrícula:
S/250
Cuatro cuotas
de S/350

¡Oferta pago único!

Matrícula: S/250
Ciclo completo: S/999

Con la oferta ahorras más de S/400
Todos los precios incluyen el IGV.

Contacta a un asesor o escríbenos un WhatsApp al
+51 993 026 163
+51 963 803 328

Datos para el pago:
BBVA Cta. Cte. en soles:
0011 0367 01 0000 8137
Transferencia Interbancaria CCI:
01136700010000813700
Empresa: Bansep SAC
RUC: 20515502425

FDE FÁBRICA DE EMPRESARIOS | ESCUELA DE NEGOCIOS

Búscanos en: