



**Programa de entrenamiento
para el pequeño empresario,
el autónomo y el emprendedor**

¿QUÉ CONSEGUIRÁS?

1. Aprender a reorientar tu negocio hacia la rentabilidad
2. Vencer el miedo a las herramientas y tecnologías imprescindibles en un negocio de futuro
3. Tejer poderosas relaciones de valor con empresarios y emprendedores como tú
4. Recibir acompañamiento y asesoramiento práctico



propuesta diferencial
e innovadora

habitualmente las acciones formativas se acaban cuando finaliza la parte presencial. Te proponemos un **formato diferente** de acompañamiento y networking asesorado por expertos que **te ayudarán a aplicar en el día a día de tu negocio los conceptos aprendidos**. Tendrás la oportunidad de compartir conocimiento con personas como tú y enriquecerte de las opiniones de otros profesionales y emprendedores, siempre con el apoyo y moderación de un tutor experto en la materia.

PARA QUIÉN

Si eres un empresario que estás planteándote reorientar tu negocio o eres un emprendedor con un proyecto en mente que te gustaría poner en marcha, **este programa está específicamente pensado para ti**.

PARA QUÉ

para conseguir los conocimientos necesarios que te permitan aplicar en tu negocio de hoy **el conocimiento, las tecnologías y herramientas del mañana** imprescindibles para competir con ventaja frente a tus rivales.

**programa
práctico e
innovador
adaptado a tus
necesidades**

expertos con amplia **experiencia** empresarial enfocados a facilitar y compartir conocimientos **útiles y actuales**.

[Roberto Pérez Marijuán](#)
consultor y conferenciante
experto en **neuromarketing**
y **nuevas tecnologías**.

[Juan José Romero Crusat](#)
consultor de habilidades
directivas y conferenciante
experto en **autodesarrollo**
personal y estrategia en redes
sociales.

CÓMO

el programa completo consta de 4 módulos **independientes** pero **complementarios**. Cada módulo está enfocado a un área crítica del pequeño negocio (**vender, gestionar personas, estrategia e innovación, conseguir recursos económicos**). Tienes la opción de realizar el programa completo o seleccionar aquellos módulos independientes que más se adapten a tus necesidades.



contenidos



módulo 01

Las ventas son el aspecto más crítico de cualquier negocio. Por muy buenos productos o servicios que tengas, ninguna empresa prospera si no es capaz de captar clientes. Aprenderás cómo hacerlo.

GESTIÓN COMERCIAL

- **Prospección:** cómo generar fácilmente una base de datos de potenciales clientes
- **Captación:** estrategia y herramientas de probada eficacia para captar nuevos clientes
- **Fidelización:** cómo “enamorar” a nuestros clientes y conseguir que nos sean fieles
- 6 talleres online interactivos
- 1 jornada de networking presencial “pregunta al experto”

módulo 02

A corto plazo sólo sobrevivirán las empresas capaces de captar y potenciar el talento de sus empleados. Aprende cómo implicar y motivar a todo el personal de tu empresa.

GESTIÓN de RECURSOS HUMANOS

- **Claves del éxito:** seleccionar, formar y motivar con eficacia.
- **Coordinación de personas:** como crear y gestionar equipos de alto rendimiento.
- **Resolución de conflictos:** anticipáte a los problemas y logra un óptimo clima laboral.
- 6 talleres online interactivos
- 1 jornada de networking presencial “pregunta al experto”

módulo 03

Anticiparse a las contingencias del futuro y gestionar eficazmente los recursos del presente son los retos en cualquier empresa. En este módulo te enseñaremos a hacer ambas cosas:

GESTIÓN ESTRATÉGICA y OPERATIVA

- **¿Voy por buen camino?:** metodología práctica para conseguir una imagen global de mi negocio.
- **Creando al futuro:** cómo innovar y generar fácilmente nuevas de propuestas de valor.
- **Gestionando el día a día:** cómo conocer y controlar lo que sucede en mi empresa.
- 6 talleres online interactivos
- 1 jornada de networking presencial “pregunta al experto”

módulo 04

Las empresas necesitan captar recursos económicos para su funcionamiento. Lo que ahora mismo parece imposible puede hacerse realidad si diseñas un plan de empresa creíble y se aprende a “venderlo a terceras personas. Ese es uno de los conceptos que aprenderás en este módulo.

GESTIÓN ECONÓMICA y FINANCIERA

- **Conseguir “más con menos”:** cómo obtener recursos de clientes y proveedores y minimizar riesgos.
- **Negociación:** técnicas avanzadas para lograr tus objetivos (financiación, subvenciones...)
- **Gestión de cobros e impagados:** cómo cobrar todo lo que se vende.
- 6 talleres online interactivos
- 1 jornada de networking presencial “pregunta al experto”

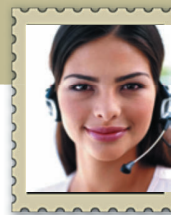
	PRECIO
Módulo individual	495
Curso completo (4 módulos)	1.980
	1.500

25% de ahorro !!!!!



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Infórmate cómo bonificarlo*



Teléfono: 986 222 215 (Vigo)

Teléfono: 986 891 999 (Pontevedra)

atencion@sumaimportancia.com

www.sumaimportancia.com

"El éxito siempre NACE de la
ACCIÓN, NO del PENSAMIENTO.
¡¡ACTÚA!!

PLAZAS
LIMITADAS

VIGO y PONTEVEDRA

+ SUMA
IMPORTAN
CIA
Aportamos
valor

SEFORMA

ensino
formación

* la formación es susceptible de bonificación y/o deducción según circunstancias de cada asistente

Vale por 300€ *

* 300 € de descuento en el curso completo o 75€ de descuento por módulo, presentando este dístico