



Cátedra Virtual de Pensamiento Empresarial - Modulo II: Gestionando el Proyecto de la Empresa

A medida que avanza la globalización, se fortalece el emprendimiento y con este el empresarismo. Sin embargo, existe una tendencia que indica que así como se establecen empresas, aproximadamente en tres años de constituidas, estas desaparecen. Esa situación indica que la toma de decisiones gerenciales carece de lineamientos que respondan a estrategias consolidadas mediante un plan estratégico, el cual a su vez, se soporta en los resultados de un diagnóstico.

Es así que, para emprender es necesario, además del ímpetu y la idea, contar con bases metodológicas y de conocimientos encaminados a saber dirigir la empresa utilizando como herramienta, estrategias gerenciales idóneas, cuyos planes de acción garanticen la permanencia y sostenibilidad de la empresa en el mercado.

Como respuesta al anterior planteamiento, el Servicio Nacional de Aprendizaje Sena, oferta el programa de formación Cátedra Virtual de Pensamiento Empresarial Módulo II: Gestionando el Proyecto de la Empresa, el cual brinda a los emprendedores y empresarios, los conocimientos y la metodología para que formulen sus proyectos en función de los requerimientos propios de la planeación estratégica de su empresa y evalúen los resultados según estudios establecidos para toma de decisiones asertivas.

Así, el presente programa de formación ofrece a los profesionales, tecnólogos, técnicos y personas en general, los conocimientos y las herramientas básicas para la consolidación de proyectos en función de la planeación estratégica de la organización. De dicha forma, el SENA se compromete con la formación de los ciudadanos, el desarrollo de sus competencias laborales, y el bienestar y transformación de la sociedad.

Contenido

- Conceptualización del proyecto.
- Identificación y planteamiento del problema, teniendo en cuenta las condiciones del mercado.
- La empresa.
- La planeación estratégica en la empresa.
- La competencia.



- La diferenciación en el sector.
- Estructura del proyecto de la empresa.
- Alcance del proyecto.
- Selección del equipo de trabajo.
- Equipo de trabajo conformado.
- recursos físicos, técnicos, tecnológicos y financieros.
- Presupuesto de costos.
- Estados financieros.
- Indicadores financieros.

Habilidades que Desarrolla

- Identificar la situación problema teniendo en cuenta las condiciones del mercado.
- Interpretar datos y resultados estadísticos para el análisis y toma de decisiones.
- Crear estrategias de mercadeo de acuerdo a los parámetros establecidos por la Organización.
- Aplicar técnicas de ventas para la comercialización de productos y servicios.
- Implementar manual de imagen corporativa; marca y producto.
- describir el proceso que se lleva a cabo en la segmentación de mercados.
- Aplicar técnicas de comunicación teniendo en cuenta el mensaje y los objetivos de la organización.
- Aplicar ingeniería económica respecto a la organización y el mercado.

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores.

Inscríbese aquí! 