



PLAN DE NEGOCIOS Y ESTRATEGIAS MIPYMES PARA EMPRESAS CONSTRUCTORAS

MEJORA TU EMPRESA MEJORES RESULTADOS

PLAN DE NEGOCIOS
ANÁLISIS DEL ESTADO DE LA EMPRESA
MODELO CANVAS
MODELO EMPATÍA
MODELO LEAN
GESTIÓN DE LA CALIDAD



BENEFICIOS

MEJOR PLANEACIÓN	TIEMPO
MEJOR ADMINISTRACIÓN	CONTROL
MEJOR OPERACIÓN	EFICIENCIA
MEJORES RESULTADOS	UTILIDADES

SINOPSIS

Los tiempos de crisis y alta movilidad del mercado, requieren por parte de los socios, replantear la estructura de trabajo de la empresa. Esto no tiene que ver con la capacidad o capital técnico de la empresa, sino con la visión que tiene la empresa para lograr sus objetivos. Este taller propone analizar los procesos actuales en 3 grupos de acción que corresponden a 7 líneas de análisis dentro del proceso normal de la constructora. Todo esto enfocado a empresas MIPYMES. Desarrollamos el contenido académico para ser implementado en el taller ejercicios prácticos de implementación inmediata.

OBJETIVO

Al término del Curso, el participante:

- Aumentará sus utilidades.

Conocerá:

- La estructura de un Plan de Negocios aplicado a la propia empresa.
- La metodología CANVAS para el Plan de Negocio
- La metodología FODA dinámica.
- La metodología de EMPATÍA y EMPATÍA AMPLIADA
- La metodología LEAN

Desarrollará:

- Estrategias de Comercialización y Mercadotecnia para empresa constructora MIPYMES
- Estrategias dirigidas hacia:
 - + Ventas / Clientes
 - + Controles Internos
 - + Mermas

DIRIGIDO A

Propietarios, Socios, Directores, Mandos Medios que tengan capacidad de decisión en la empresa. Deberán requerir:

- Mejorar o re estructurar la operación de la empresa constructora
- Mejorar la Operación, Aumentar Ventas, Reducir Pérdidas, Mejorar su relación con los Clientes.

Ponente:

ING / LAE ALBERTO FERRIZ GÓMEZ

Duración: 8 horas

Programación:

24 de agosto 2017

Horario:

10:00 a 14:00 y de
16:00 a 20:00 horas

Incluye:

- Material didáctico
- Constancia de participación con valor curricular cumpliendo con el 80% de asistencia
- Coffee-break

Cuotas:

Socios:

\$ 3,500.00 + IVA

No socios:

\$ 4,000.00 + IVA

Estudiantes de licenciatura:

\$ 2,000.00 + IVA

Realice su pago a favor del:

CTRO. DE ACT. PROF. E INNOVA.
TEC. DEL CICM, A. C.

- BANCOMER

Cuenta: 0131373196

Clabe: 012-180-001-313-731-960

- BANAMEX

Cuenta: 4777 45998

Clabe: 002-180-477-700-459-981

- Vía telefónica y/o en CAPIT.



CONTENIDO



TEMARIO

- Plan de Negocio
- Modelo CANVAS
- Estrategia de Análisis del Estado de la Empresa
- Estrategia de Análisis de Venta y Comercialización
- Estrategia de Análisis de la Oferta de la Empresa Constructora
- Modelos de Empatía (El Cliente)
- Técnicas de Control (Estrategia LEAN)
- Control de la Administración (Estrategia de Índices)
- Gestión de Calidad
- Calidad del Servicio
- Aumento de Utilidades