





FICHA DEL PRODUCTO




MÓDULO: ALIANZAS TÁCTICAS

PROGRAMA FORMATIVO: *Optimizar la Gerencia*

PAQUETE FORMATIVO: *Liderar y Comunicar*

Módulos del paquete:




-  ¿Cómo mejorar mi comunicación?
-  Liderazgo
-  **Alianzas tácticas**
-  Comunicación y promoción

-  Negociación
-  Abrir caminos
-  Uso de la información

Presentación:

Las *alianzas tácticas* se han convertido en una alternativa de desarrollo económico y social para las empresas que desean mejorar sus niveles de productividad y competitividad. En el caso particular de las microempresas y teniendo en cuenta las dificultades comunes que enfrentan (capital de trabajo reducido, difícil acceso a crédito, aislamiento y dispersión, atraso tecnológico, baja capacidad de negociación, bajos niveles de productividad y competitividad, falta de recursos para tener asistencia y asesoría apropiada) las alianzas tácticas como formas asociativas, pueden convertirse en una estrategia que contribuya a optimizar su gestión empresarial y a incrementar sus niveles de rentabilidad. Para obtener estos buenos resultados deben realizarse de manera planeada, con un objetivo y un tiempo determinado, con una clara asignación de responsabilidades y recursos y con mecanismos de control y seguimiento que aseguren el cumplimiento del objetivo común.

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

-  Ampliar su noción de alianzas tácticas, para optimizar los recursos y mejorar la productividad y su gestión empresarial.
-  Analizar las posibilidades de organizar alianzas tácticas con otros empresarios, para resolver problemas o necesidades concretas, como el mejoramiento de su competitividad, la comercialización y la distribución de los productos, así como la falta de recursos, de capacitación, de asesoría y de asistencia técnica, entre otros.
-  Identificar y construir estrategias que permitan realizar alianzas tácticas efectivas, así como establecer el costo y el beneficio de las mismas.



Índice temático:

1. Clasificación de las alianzas.
2. Pasos para crear y organizar una alianza táctica.
3. Criterios para la evaluación de las alianzas tácticas.

Duración y sesiones: 4:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos sesiones.

Ayudas didácticas:

-  Video: *La fuerza de una alianza*
-  Presentación de criterios para la evaluación de las Alianzas Tácticas





Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:
www.dialogodegestiones.org