





FICHA DEL PRODUCTO




MÓDULO: COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN

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:

Este módulo abre un espacio para que los empresarios y emprendedores conozcan y analicen los estilos y formas de comunicación que les serán de gran utilidad dentro y fuera de la empresa, dado que una comunicación buena y eficiente es un factor clave para éxito. Dentro de la empresa, la comunicación – interna - es considerada como una forma para aumentar la eficiencia, ampliar la participación y elevar el estímulo y desempeño de los colaboradores. Fuera de la empresa, la comunicación – externa - se utiliza como un medio para acercarse al cliente y fortalecer las relaciones.

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

-  Ampliar la noción de comunicación empresarial y entenderla como un medio y una estrategia imprescindible, que genera resultados efectivos y aumenta la competitividad de su empresa.
-  Mejorar y evaluar los objetivos y características de su comunicación para fortalecer las relaciones con clientes, empleados y proveedores.
-  Identificar algunas técnicas y medios de comunicación que pueden ser aplicados a su empresa con el fin de aumentar su eficiencia y competitividad.
-  Revisar sus logros e identificar las fortalezas y debilidades de sus hábitos de comunicación, para construir cambios que beneficien y mejoren sus estrategias empresariales.


Índice temático:

1. Conocimientos y estrategias de comunicación empresarial interna y externa.
2. Comunicación al interior de la empresa entre empleados, colaboradores y el propietario
3. Comunicación hacia el exterior con clientes, proveedores, financiadores y la competencia.
4. El uso de distintos medios: teléfono, publicidad, comunicación escrita y comunicación frente al público.

Duración y sesiones: 7:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en tres sesiones.

Ayudas didácticas:

-  Video: *Comunicarte*
-  Ejercicios prácticos para la aplicación de conceptos.





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