

FICHA DEL PRODUCTO

MÓDULO: ¿CÓMO CALCULAR MIS GANANCIAS?

PROGRAMA FORMATIVO: *Optimizar la Gerencia*

PAQUETE FORMATIVO: *Mejorar la Competitividad*

Módulos del paquete:

- | | |
|--|---|
| ☀ Imagen y calidad de la empresa y el empresario | ☀ Mejorar la utilización de los recursos de producción. |
| ☀ Imagen y calidad de lo que vendo | ☀ Manejo del tiempo empresarial |
| ☀ Imagen y calidad del servicio | ☀ Aprender a ganar |
| ☀ Protección empresarial | ☀ ¿Cómo calcular mis ganancias? |
| ☀ Estrategias de venta | ☀ Subir y bajar los precios según la coyuntura |
| ☀ Dirección y trabajo en equipo | ☀ ¿Cómo fija la competencia los precios? |

Presentación:

Este módulo tiene como objetivo suministrar a los empresarios herramientas y métodos sencillos y útiles para estar en capacidad de calcular y analizar los costos para la estimación de la ganancia y la fijación de precios. Se busca que el empresario pueda identificar sus fortalezas y debilidades sobre el tema, para que a través del conocimiento que trae el Modelo logre reestructurar su pensamiento y aplicar a su realidad lo aprendido en el aula.

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

- ☀ El empresario podrá reconocer el método que utiliza actualmente para calcular sus ganancias y establecer los precios de los bienes y/o servicios que ofrece en el mercado.
- ☀ Podrá adoptar un método que le garantice tener en cuenta los elementos mínimos requeridos para calcular sus costos, utilidad y precios.
- ☀ Hacer uso de herramientas prácticas, aplicables en su empresa, que le permitan incorporar nuevos elementos para el cálculo de costos, la estimación de las ganancias y la fijación de precios
- ☀ Reconocer, clasificar y cuantificar los costos en que incurre su empresa en un período determinado
- ☀ Analizar las variables externas que pueden afectar los precios de sus bienes o servicios.
- ☀ Disminuir los riesgos de operar y mantenerse en el mercado.
- ☀ Desarrollar un plan de acción que le permita mejorar las condiciones presentes de su empresa.

Índice temático:



1. Costos fijos
2. Costos variables
3. Punto de equilibrio
4. Factor de costo fijo
5. Estimación de la ganancia
6. Fijación de precios
7. Análisis de otras variables para fijar precios finales

Duración y sesiones: 7:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos sesiones.



Ayudas didácticas:

-  Análisis de un caso empresarial
-  Mapa mental



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