













FICHA DEL PRODUCTO

MÓDULO: IMAGEN Y CALIDAD DE LO QUE VENDO

PROGRAMA FORMATIVO: *Optimizar la Gerencia*

PAQUETE FORMATIVO: *Mejorar la Competitividad*







Módulos del paquete:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Imagen y calidad de la empresa y el empresario Imagen y calidad de lo que vendo Imagen y calidad del servicio Protección empresarial Estrategias de venta Dirección y trabajo en equipo | <ul style="list-style-type: none"> Mejorar la utilización de los recursos de producción. Manejo del tiempo empresarial Aprender a ganar ¿Cómo calcular mis ganancias? Subir y bajar los precios según las coyunturas ¿Cómo fija la competencia los precios? |
|--|--|

Presentación:

Con este módulo se pretende resaltar la labor del empresario que adquiere, almacena, procesa exhibe y vende mercancías. En este proceso de permanente rotación, si el producto es de buena calidad, el empresario presta a sus clientes un servicio oportuno, enriquece su imagen personal y la de su empresa, aumenta sus ventas y sus ingresos y fortalece sus niveles de competitividad. Teniendo en cuenta lo anterior, el empresario elabora un plan de acción que le permite determinar actividades y estrategias para mejorar la calidad e imagen de sus productos y beneficiar tanto a su empresa como a sus clientes.

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

-  Reconocer que la calidad de los productos que comercializa es fundamental para la buena imagen de la empresa.
-  Revisar la forma como maneja la calidad de los productos que comercializa y los elementos que la conforman, para convertirla en estrategia de competitividad y captación del mercado.
-  Identificar aquellos aspectos de la calidad de los productos que comercializa para innovarlos y convertirlos en ventajas, con respecto a otras empresas de características semejantes.
-  Reconocer que la buena calidad de los productos que comercializa es un derecho legítimo de sus clientes y una de sus más importantes obligaciones.
-  Identificar aquellos factores de la calidad que incrementan sus ventas y generan la permanencia y aumento de sus clientes.
-  Elaborar un plan de acción que le permita determinar actividades y estrategias para mejorar la calidad e imagen de sus productos.

Índice temático:

1. Factores que inciden en la calidad del producto.
2. Ventajas y riesgos de la diversificación de productos.
3. Fases del control de calidad del producto.

Duración y sesiones: 3:00Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en una sesión.

Ayudas didácticas:

-  Juego: *Entre al castillo de la calidad*





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