

SERIE 2023-2024



US HISPANIC SMALL BUSINESS
DEVELOPMENT CENTER



**Capacitación y Mentoría
para pequeñas
empresas hispanas en
Estados Unidos**



US HISPANIC SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

Sesiones de formación y mentoring a tu alcance

¡Bienvenido!

Somos una empresa que ofrece servicios de capacitación y tutoría a pequeñas empresas hispanas en los Estados Unidos de América. Hacemos esto a través de asociaciones con universidades reconocidas, fundaciones, organizaciones sin fines de lucro, cámaras de comercio, asociaciones industriales, entidades gubernamentales y asociaciones profesionales de reconocido prestigio.

Nuestros servicios de capacitación y coaching están diseñados para participantes que necesitan acceso a técnicas que se pueden aplicar inmediatamente en las áreas de Gerencia de negocios, ventas y /o producción. Nuestros servicios están dirigidos a proporcionar cápsulas de información técnica precisas a aquellos que desean obtener una comprensión práctica con técnicas para su aplicación inmediata en temas que siempre son de interés para empresarios, dueños de negocios y profesionales.

Para el periodo de 2023 y 2024, ofreceremos tres áreas de desarrollo personal y profesional

GERENCIA Y DESARROLLO

VENTAS

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS



US HISPANIC SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER



SERIES 2023-2024

ÁREA: GERENCIA Y DESARROLLO

ÁREA: GERENCIA Y DESARROLLO

¡15 ACCELERADORAS PARA CONSTRUIR UN PLAN DE NEGOCIOS REALISTA Y EXITOSO!

¿Creaste o vas a crear una empresa? ¿Está en una posición gerencial que requiere hacer un Plan de Negocios? Con estos dos micro encuentros obtendrás herramientas de aplicación inmediata y además conocerás de primera mano 15 trucos para acelerarlo.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

NEGOCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES

Si tienes un objetivo en mente, pero necesitas técnicas para que otras personas lo lleven a cabo, estos Micro encuentros para reforzarte como negociador es para ti.

Con este Micro-Encuentro, obtendrás técnicas para lograr el desarrollo de logros haciendo que los involucrados pasen de la etapa del acuerdo y lleguen a la etapa de compromiso, donde verás que se logran los resultados. Todas las negociaciones son un proceso de tres fases: a) Acuerdo, b) Compromiso y c) Mejora.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

ÁREA: GERENCIA Y DESARROLLO

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN PARA PRINCIPIANTES

Entre su objetivo y su meta se encuentra la estrategia, un camino crucial que allana el camino para lograr su objetivo. Sin embargo, determinar la mejor estrategia para su objetivo específico puede ser un desafío. ¿Cómo identificar los diversos tipos de estrategias disponibles? ¿Qué estrategias tienen un historial probado de éxito y cómo puede adaptarlas a su situación? Obtendrá información sobre qué estrategias adoptar y cuáles evitar.

Durante este microencuentro, explorarás estrategias para acercarte, desarrollar, consolidar, crecer, adaptarte, lanzar, contraatacar, revertir y gestionar múltiples objetivos. Armado con este conocimiento, nada se interpondrá en tu camino a medida que continúes creciendo y logrando un mayor éxito cada día.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

SUPERVISIÓN DE PERSONAL

¿Quieres dominar las nuevas técnicas de supervisión de personal? Los métodos tradicionales de supervisión son ahora cosa del pasado. Las jornadas de comunicación, delegación, evaluación y mejora han dado paso a un nuevo modelo de liderazgo y supervisión: El Supervisor que coordina tareas y también es capaz de transformar el equipo a su cargo. Mejore sus habilidades como líder de equipo y supervisor, y saque lo mejor de cada empleado a través de técnicas que mantengan lo que funciona bien, mejoren lo que necesita cambiar y transformen elementos o individuos para lograr un mayor nivel de rendimiento. ¿Estás listo para ser el líder/supervisor que hace una diferencia positiva entre todos?

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

ÁREA: GERENCIA Y DESARROLLO

GESTIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

¿Están surgiendo conflictos en su empresa? ¿Hay problemas entre algunos empleados? No es normal ni debería suceder. Los participantes adquirirán técnicas de aplicación inmediata para prevenir, gestionar y resolver conflictos y situaciones estresantes que afectan el ambiente de trabajo y la productividad. Aprenda sobre el ciclo del conflicto y el camino del desarrollo, para que sepa cuándo, dónde y con quién intervenir en un conflicto sin enredarse con ninguna de las partes.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

¡LOGRE REUNIONES EFECTIVAS!

¿Cómo puede lograr reuniones efectivas en su lugar de trabajo? ¿Cómo puede asegurarse de que haya un resultado visible después de cada encuentro con los empleados? Recuerde, el éxito de una reunión se mide por la implementación de lo acordado, no solo por el evento en sí. ¿Tiene reuniones poco frecuentes? ¿Estás cansado de reuniones largas y tediosas? ¿Sus reuniones parecen interminables con efectos a largo plazo? ¿Le preocupa la cantidad de reuniones remotas que no dejan tiempo para la aplicación y el desarrollo? ¿Desea que sus reuniones sean recordadas como altamente efectivas, con resultados tangibles para que todos las vean? Si respondió "sí" a cualquiera de estas preguntas, considere este micro-encuentro como una oportunidad para progresar.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

ÁREA: GERENCIA Y DESARROLLO

PRINCIPIOS CONTABLES PARA MICROEMPRESARIOS

¿Es usted un microempresario que busca fortalecer su perspicacia financiera? Este programa está diseñado para empoderarlo con principios contables esenciales adaptados a los propietarios de pequeñas empresas. Obtendrá conocimientos prácticos y habilidades para administrar eficazmente sus finanzas, tomar decisiones informadas y garantizar la salud financiera de su microempresa. Nuestros instructores expertos lo guiarán a través de conceptos contables clave, estados financieros, presupuestos y más, equipándolo con las herramientas financieras necesarias para tener éxito en sus negocios.

Sesiones: Tres

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

10 CLAVES PARA REUNIONES EFECTIVAS

¿Cómo puede lograr reuniones efectivas en su lugar de trabajo? ¿Cómo puede asegurarse de que haya un resultado visible después de cada encuentro con los empleados? ¿Desea que sus reuniones sean recordadas como altamente efectivas, con resultados tangibles para que todos las vean? Si respondió "sí" a cualquiera de estas preguntas, considere este micro-encuentro como una oportunidad para progresar.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos



US HISPANIC SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER



SERIE 2023-2024

ÁREA: VENTAS

10 PASOS PARA CONSTRUIR TU PLAN DE VENTAS

Los modelos tradicionales de ventas anuales vinculados a la estrategia de tres años de una empresa están evolucionando hacia programas trimestrales. Los objetivos, estrategias, planes de ventas y programas deben alinearse con un entorno altamente competitivo y acelerado.

Entre otros temas, aprenderá técnicas para desarrollar y mejorar la previsión de ventas, administrar y mejorar las divisiones territoriales, crear nuevas rutas de ventas y estructurar su equipo de ventas de manera efectiva (hay 16 tipos de estructuras).

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

4 PASOS PARA CONSTRUIR TU EQUIPO DE VENTAS

¿Quieres estructurar un equipo de ventas de alto rendimiento? Tiene vendedores de alto rendimiento, aquellos con potencial, pero consistentemente entregan el mínimo, y aquellos que fluctúan entre bueno y promedio. Existen técnicas para motivar a cada uno desde una perspectiva de liderazgo y elevar su desempeño. Pasará de tener un grupo de vendedores a un equipo colaborativo de alto rendimiento. Aprende una metodología de 4 pasos para reconocer oportunidades en cada miembro del equipo y lograr un compromiso donde todos den su mejor esfuerzo.

Sesiones: Dos

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

TÉCNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

¿Estás en el mundo de las ventas? ¿Quieres mejorar tus números y dominar una metodología de ventas profesional exitosa? Los clientes están cansados de los tomadores de pedidos y procesadores de pedidos. Los clientes quieren un asesor de ventas que, centrado en el cliente y no solo en el producto, les ayude a tomar la mejor decisión. Con este micro-encuentro, poseerás una metodología exitosa para vender y lograr ventas en menos tiempo. Desde el primer "Hola" hasta el cierre del trato, lograrás el éxito en cada interacción.

Sesiones: Tres

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

STORYTELLING PARA AUMENTAR TUS VENTAS

Todos tenemos historias que contar. La verdad es que las historias son un arma poderosa utilizada por líderes políticos, figuras religiosas, negociadores y personas influyentes en las redes sociales. Todos tienen historias que narrar porque saben que las historias conectan a los narradores y oyentes. Las historias unen a las naciones, las personas y la sociedad. En ventas, también son valiosos. Si tu tipo de producto o servicio requiere que construyas fuertes lazos con tus clientes para generar relaciones a largo plazo, este microencuentro es para ti.

Sesiones: Tres

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

VENTAS EN REAL ESTATE: COMERCIAL Y RESIDENCIAL

¿Estás en el mundo de las ventas, concretamente en el sector inmobiliario, ya sea comercial o residencial? ¿Desea mejorar sus números y dominar una metodología de ventas profesional exitosa adaptada a los bienes raíces? Los clientes están cansados de los tomadores de pedidos o procesadores de pedidos. Los clientes desean un asesor inmobiliario que, centrado en las necesidades del cliente y no solo en la propiedad en sí, les ayude a tomar la mejor decisión.

Este micro-encuentro será la piedra angular para mejorar su éxito profesional en las ventas de bienes raíces, ya sea que se trate de propiedades comerciales o residenciales.

Sesiones Tres

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

VENTAS DE SEGUROS: COBERTURA DE AUTOMÓVILES, VIDA, JUBILACIÓN Y SALUD

En el mundo de las ventas de seguros, la comunicación efectiva es primordial. Este programa profundiza en el arte de conectarse con los clientes y garantizar que se satisfagan sus necesidades de seguro, ya sea para automóviles, vida, jubilación o cobertura de salud. Exploraremos técnicas para hacer que el seguro sea más relacionable, comprensible y personal, ayudándole a forjar relaciones sólidas con los clientes, cerrar tratos y asegurar renovaciones de pólizas.

Sesiones Tres

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

VENTAS DE SERVICIOS DE SALUD

¿Está involucrado en la venta de servicios de atención médica, que van desde atención primaria de salud, servicios especializados o centros de emergencia? Ya sea que esté haciendo ventas por teléfono, contactando a través de esfuerzos de divulgación o interactuando con clientes en instalaciones médicas, eventos, mesas o stands en supermercados, eventos, clínicas, este programa integral de aumento de ventas se adapta a sus diversas necesidades para que el proceso de inscripción sea más exitoso. Todos los miembros de su línea de ventas estarán preparados tanto para imponer ventas como para lograr que sus prospectos vayan a su centro médico e inscriban nuevos pacientes, si necesita que se inscriban para recibir tratamiento.

Duración del programa: Este programa intensivo abarca cuatro sesiones, con un total de 20 horas de capacitación integral.

Enfoque de la formación:

- **Atención Primaria de Salud:** Explore técnicas para vender servicios de atención primaria de salud, incluidos los chequeos de rutina y la atención preventiva.
- **Servicios Especializados:** Conoce los detalles de la venta de servicios de atención médica especializados, que atienden diversas necesidades médicas.
- **Cuidado de niños y adultos:** Comprender cómo vender los servicios de cuidado infantil para los jóvenes y los servicios de atención médica adaptados a los adultos.

Servicios adicionales:

- **Coaching:** Mejore sus habilidades de ventas con sesiones de coaching personalizadas, centrándose en sus necesidades y objetivos específicos.
- **Desarrollo de estándares:** Explore la creación e implementación de estándares de la industria para mejorar sus estrategias de ventas de servicios de atención médica.

Formato de entrenamiento: Este programa se puede impartir virtualmente o en persona, proporcionando flexibilidad para adaptarse a su entorno de aprendizaje preferido.

Materiales y Certificación: Los participantes recibirán materiales de apoyo, un certificado de participación y acceso a sesiones de análisis de casos..



US HISPANIC SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER



SERIE 2023-2024

OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

¿Eres un microempresario en el campo de la producción? ¿Está buscando formas de aumentar la eficiencia y la rentabilidad en sus operaciones? Este programa de capacitación integral se enfoca en optimizar los procesos productivos para microempresarios. Durante cuatro sesiones, aprenderá estrategias y técnicas para reducir costos, mejorar la calidad y aumentar la productividad en su negocio. Las sesiones prácticas lo guiarán a través de la implementación de mejoras concretas en sus operaciones. Impulse su negocio de producción hacia el éxito con esta capacitación en profundidad.

Sesiones Cuatro

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos

GERENCIA DE INVENTARIOS PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS

¿Tiene un negocio de producción y tiene dificultades para administrar su inventario de manera efectiva? Este programa integral de capacitación está diseñado específicamente para microempresarios del sector productivo. Durante cuatro sesiones, aprenderá estrategias y mejores prácticas para controlar sus niveles de inventario, reducir los costos de almacenamiento y evitar la escasez o el exceso de productos. Las sesiones prácticas lo guiarán a través de la implementación de un sistema efectivo de gestión de inventario. Optimice sus operaciones y maximice sus ganancias con esta capacitación especializada.

Sesiones Cuatro

Duración: 1 hora y 30 minutos cada sesión

Tipo de entrenamiento: Presencial o Virtual/Remoto

Incluye: Materiales de apoyo, certificado de participación, facilitación y análisis de casos