

## **La mentalidad emprendedora**

- 1A-01 Introducción al Módulo A
- 1A-02 Su objetivo de vida  
*Resultado: una serie de objetivos personales/metás de vida.*
- 1A-03 Su objetivo estratégico  
*Resultado: una visión escrita clara de la empresa.*
- 1A-04 Administración de su tiempo  
*Resultado: un sistema para administrar el tiempo eficazmente.*
- 1A-05 Indicadores estratégicos principales  
*Resultado: principales Indicadores para medir el desempeño de la empresa.*

## **Habilidades estratégicas**

- 1B-01 Introducción al Módulo B
- 1B-02 Los Siete Centros de Atención Gerencial  
*Resultado: conjunto definido de sistemas principales de la empresa en cada uno de los Siete Centros.*
- 1B-03 El proceso de frustraciones clave  
*Resultado: habilidad para aplicar un método sistémico de análisis de problemas para identificar adecuados sistemas de corrección.*
- 1B-04 Diseño y documentación de sistemas  
*Resultado: puesta en práctica de un proceso de diseño y documentación de sistemas.*

## **Entendiendo los números**

- 1C-01 Introducción al Módulo C
- 1C-02 Estados financieros que hagan sentido  
*Resultado: elaboración de informes financieros clave (balance general y estado de resultados). Realizar análisis e identificar razones/indicadores financieros.*
- 1C-03 Su presupuesto operativo básico  
*Resultado: crear y poner en práctica un sistema de presupuestos.*
- 1C-04 Su plan de flujo de efectivo  
*Resultado: crear y poner en práctica un sistema de administración de flujo de efectivo.*
- 1C-05 El Controlador Financiero  
*Resultado: análisis de reportes del Controlador Financiero.*

## **Definiendo su mercado**

- 2D-01 Introducción al Módulo D
- 2D-02 Su cliente más probable  
*Resultado: completar un análisis de mercadotecnia para determinar el perfil demográfico de sus clientes, conducir un análisis del producto/mercado que defina los segmentos más rentables de su mercado.*
- 2D-03 Percepciones y comportamiento del cliente  
*Resultado: completar un análisis de mercadotecnia para determinar el perfil psicográfico de sus clientes.*
- 2D-04 Posicionamiento y diferenciación de su negocio  
*Resultado: crear o afirmar la Propuesta Exclusiva de Ventas (PEV) y escribir una estrategia de posicionamiento para la empresa.*

## **Entregando lo que se promete**

- 2E-01 Introducción al Módulo E
- 2E-02 Estrategia y diseño del producto  
*Resultado: completar un "análisis de vacíos" de sus productos/servicios con base en su cliente ideal, su cliente más probable.*
- 2E-03 Gestión de la Calidad  
*Resultado: completar un análisis de su sistema de cumplimiento actual para identificar y poner en práctica oportunidades de mejora continua y calidad.*
- 2E-04 El factor "POW" en el cumplimiento con el cliente  
*Resultado: crear un plan y un sistema para fomentar la lealtad en los clientes y retenerlos.*

## **Generación/conversión de prospectos**

- 2F-01 Introducción al Módulo F
- 2F-02 Su proceso de generación de prospectos  
*Resultado: evaluar y documentar los sistemas actuales de generación de prospectos; desarrollar un conjunto de indicadores de generación de prospectos para cuantificar los resultados actuales.*
- 2F-03 Su proceso de conversión de prospectos  
*Resultado: evaluar y documentar los sistemas de conversión de prospectos; desarrollar indicadores de conversión de prospectos para cuantificar futuros resultados.*
- 2F-04 Conversión de prospectos por medio de referencias  
*Resultado: crear un sistema de referencias o recomendaciones que sea proactivo y que tenga monitoreo y supervisión.*

## Estrategia organizacional

- 3G-01 Introducción al Módulo G
- 3G-02 Su estrategia organizacional  
*Resultado: crear un organigrama basado en su objetivo estratégico; evaluar todos los puestos actuales para determinar con claridad las responsabilidades.*
- 3G-03 Contratos de puesto  
*Resultado: crear contratos de puesto para todos los empleados; elaborar un plan de puesta en práctica.*
- 3G-04 Su proceso de reclutamiento  
*Resultado: desarrollar y documentar un sistema para reclutamiento de personal.*
- 3G-05 Su proceso de contratación  
*Resultado: desarrollar y documentar un sistema para contratación de personal.*

## Cultura organizacional

- 3H-01 Introducción al módulo H
- 3H-02 Desarrollando a su gente: convirtiéndose en un mentor de E-Myth  
*Resultado: desarrollar y poner en práctica un sistema de reuniones para los gerentes (jefes) y empleados.*
- 3H-03 Desarrollando relaciones que funcionan  
*Resultado: revisar y evaluar las políticas actuales y los procedimientos; crear las "reglas del juego" de la empresa.*
- 3H-04 Creando un ambiente de alto desempeño  
*Resultado: preparar políticas nuevas y hacer lo cambios a la estructura de la empresa que sean necesarios; revisar su programa de capacitación actual y crear un plan para las futuras necesidades de capacitación.*

## Estrategia de sistemas - procesos

- 3I-01 Introducción al Módulo I
- 3I-02 La estrategia de sistemas de su empresa  
*Resultado: crear una lista de todos los sistemas-procesos de la empresa.*
- 3I-03 Evaluación de los sistemas  
*Resultado: aprender y demostrar cómo evaluar un sistema-proceso.*
- 3I-04 Innovación de sistemas  
*Resultado: aprender y demostrar cómo innovar un sistema-proceso.*



¡Comience hoy mismo!  
Escríbanos a [podemosayudarle@e-myth.com](mailto:podemosayudarle@e-myth.com)  
o visítenos en <http://es.e-myth.com>