

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

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



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