

ONLINE

Programa de Formación de Gestores Culturales

Inicia
 **26**
septiembre



20 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

30%
menos para
Socios CCQ

Público
en general
\$140



Programa Formativo Emprendedores Culturales

DESCRIPCIÓN

- La Cámara de Comercio de Quito en conjunto con la Fundación Museos de la Ciudad, busca fortalecer los emprendimientos de tipo cultural, mediante talleres de formación en administración y generación de negocios.

La recuperación económica de este sector es clave para aportar a la gestión cultural, mediante el aprendizaje de herramientas prácticas con enfoque a marketing, ventas, servicios, finanzas, etc. para la formación de gestores culturales..

OBJETIVO

- Desarrollar habilidades de administración de emprendimientos de gestores culturales, mediante capacitaciones técnicas virtuales, para potenciar la sustentabilidad de sus profesiones.

DIRIGIDO A

- Artistas, gestores culturales, promotores culturales, pymes enfocadas en gestión cultural



CONTENIDO



1. Design Thinking

- Identificar problemas, necesidades u oportunidades de mercado
- Proceso de Empatía, estructurar un segmento de mercado demográfico y Psicográfico. Construcción Buyer Persona
- Definición de Reto y Proceso de ideación
- Pensamiento Convergente y Divergente



2. Matriz de problemas, necesidades u oportunidades

- Una vez identificados los problemas, necesidades u oportunidades, realizar una matriz de evaluación y ponderar los problemas más profundos del segmento de mercado
- Técnica de los 5Whys
- Mapa mental con alternativas de posibles soluciones a los problemas identificados



3. Construcción de la propuesta de valor

- Propuestas de valor con componente innovador
- Herramienta Value Proposition Canvas
- Encaje de mercado de la propuesta de valor



4. Business Model Canvas

- Construcción de Modelos de Negocios
- Análisis de canales de comunicación y distribución del producto o servicio
- Metodología Lean Startup v(Construir, medir, aprender)
- Prototipado ágil



5. Generación de impacto

- Test de mercado: Salir del edificio, aceptación del producto o servicio
- Medir: métricas clave AARRR
- Aprender: lecciones aprendidas
- Pivots e Interacciones
- Triple impacto (Impacto Social, Ambiental y Económico)
- 17 ODS aplicados al emprendimiento



6. Liderazgo en el emprendimiento

- Presentaciones efectivas
- Estructurar un PITCH ELEVATOR y vender tu idea al mundo
- Discurso persuasivo de Aristóteles
- La Neurociencia del Pitch



7 y 8. Plan

- Detalle de inversiones iniciales
- Proyección de ingresos
- Estado de resultados
- Balance General
- Flujo de Caja
- Indicadores Financieros (TIR, VAN, ROI, CAC, LTV)



9. Estrategia de Marketing y ventas

- Mix de Marketing
- Estrategia de ingreso al mercado
- Planificación de venta
- Neuroventas
- Neuroservicio al cliente



10. Encaje de Mercado y validación de PMV

- A-B testing de prototipos y PMV
- Tablero de experimentación Javelin para Productos Mínimos Viable
- Encuestas y entrevistas para validación

Ricardo González



- Co-fundador de Neuromind, empresa consultora en Neuromarketing con presencia en 7 países de LATAM
- Máster en Administración de Empresas MBA, con énfasis en Mercadeo, de la Universidad EAFIT.
- Algunas de las empresas intervenidas con su consultora están:
- Grupo Sura (Colombia), Nosotras (Latam), Casabaca (Ecuador), Pinto (Ecuador), Leonisa (Colombia), Bancolombia (Colombia), Panamá Pacific (Panamá), Superminds (Perú), etc.
- Docente invitado para la Maestría de Marketing y gestión de Marca (UDLA), Maestría en Marketing y Servicio al Clientes (ESPOCH), Maestría en Marketing menición Neuromercados (UTE).

Vanessa Gallardo

- Coach Certificada en Liderazgo y Diseño Ontológico en la AASER - Argentina
- Miembro Activo como Coach Certificada de ICF (International Coach Federation)
- Miembro de la AAPC (Asociación Argentina de Profesionales del Coaching)
- Fundadora y Directora Ejecutiva de Strategia Humana - Ecuador y Argentina
- Cuenta con una experiencia de 15 años en el Área Comercial de Intangibles, tanto en Empresas de Ecuador como de Argentina.
- Actualmente, cuento con más de 1000hs en Conversaciones de Coaching y Facilitación de Talleres, Seminarios, Conferencias Nacionales como Internacionales; especializada en Liderazgo, Life Coaching, Motivación,
- Adaptabilidad al Cambio. Experiencia en Mentoring de Emprendedores.



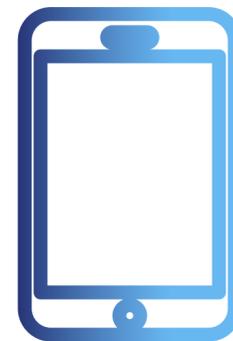
Complementa tu formación gratuitamente

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO : Neuroservicio y la Comunicación con el Cliente

- ¿Cómo cuidar a nuestros clientes?
- La actitud
- Comunicación efectiva
- ¿Qué entiendes por cooperación?
- Errores en la comunicación
- Lo importante es escuchar
- Inteligencia emocional

Duración: 2 horas

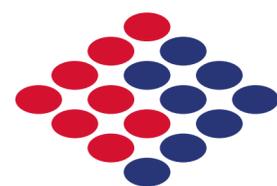


Ingresa desde cualquier dispositivo.



Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200  **JUNTOS**
HACIA EL
BICENTENARIO

 **ESCUELA**
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 capacitacion@ccq.edu.ec

 www.ccq.edu.ec