



PARA VOS,
PARA
TUPUNGATO

RESOL. 288/2026

Fortaleciendo Emprendimientos en Tupungato

CAPACITACIÓN PARA EL CRECIMIENTO Y LA SOSTENIBILIDAD

Objetivo General • Brindar a emprendedores del departamento herramientas que permitan la aplicación de su idea de negocio en un entorno competitivo y aporte a la sostenibilidad del mismo. Además, este programa de capacitación está diseñado para fortalecer las habilidades clave de quienes desean hacer crecer sus emprendimientos, consolidando su identidad de marca, optimizando la gestión financiera y desarrollando estrategias efectivas de ventas.

Módulo 1 Comunicación que vende, claves para conectar con tu cliente

Objetivo • Brindar herramientas efectivas de comunicación verbal y no verbal para que los emprendedores logren transmitir su propuesta de valor de manera clara, persuasiva que impacten positivamente en la relación con el cliente.

Temáticas

- La importancia estratégica de la comunicación en los negocios actuales.
- Técnicas de storytelling: cómo construir relatos que conecten emocionalmente con la audiencia.
- Comunicación asertiva y persuasiva: para la influencia en el proceso de decisión.
- Identificación y corrección de errores comunes en la comunicación comercial.

Duración

4 horas

Modalidad

Presencial y Virtual

Módulo 2 Marketing y ventas para emprendedores, cómo atraer y fidelizar clientes

Objetivo • Capacitar en estrategias integrales de comercialización que permitan la diferenciación en el mercado y la construcción de lealtad a largo plazo.

Temáticas

- Diferencias conceptuales y operativas entre marketing y ventas.
- Diseño de una propuesta de valor atractiva y centrada en el cliente.
- Integración de herramientas digitales para la optimización de ventas.
- Técnicas de cierre de ventas efectivas para el entorno emprendedor.

Duración

4 horas

Modalidad

Presencial y Virtual

Módulo 3 Finanzas Sin Miedo: Controla los Números de tu Negocio

Objetivo • Proveer conocimientos técnicos de gestión financiera para la administración eficiente de recursos y la toma de decisiones rentables basada en datos.

Temáticas

- Clasificación y control de costos fijos y variables.
- Metodologías para la fijación de precios competitivos y rentables.
- Diseño, ejecución y control del flujo de caja (cash flow).
- Detección temprana de errores financieros y estrategias de prevención.

Duración

4 horas

Modalidad

Virtual

Módulo 4 Redes Sociales para Emprendedores: Estrategias que Generan Ventas

Objetivo • Instruir en el uso estratégico de plataformas sociales para potenciar la visibilidad del negocio y fomentar la interacción directa con el consumidor.

Temáticas

- Criterios para la selección de la red social según el modelo de negocio y audiencia.
- Estrategias de contenido: qué y cómo publicar para generar engagement.
- Publicidad paga: inversión eficiente en anuncios segmentados.
- Monitoreo de métricas clave y optimización de campañas digitales.

Duración

4 horas

Modalidad

Virtual

Módulo 5 Atención al Cliente: La Clave para Diferenciarte y Vender Más

Objetivo • Desarrollar competencias para ofrecer experiencias de cliente excepcionales que se traduzcan en recomendaciones y una ventaja competitiva sostenible.

Temáticas

- La experiencia del cliente como eje central del emprendimiento.
- Protocolos para una atención personalizada y empática.
- Gestión profesional de quejas y técnicas de fidelización post-venta.
- Análisis de casos de éxito y transferencia de buenas prácticas.

Duración

4 horas

Modalidad

Virtual

Módulo 6 De Emprendedor a Marca: Construye una Identidad Poderosa

Objetivo • Guiar en la creación de una identidad marcaria coherente que genere confianza y posicione el proyecto con claridad frente a la competencia.

Temáticas

- Conceptos fundamentales de identidad de marca y su valor comercial.
- Desarrollo de elementos visuales y comunicacionales profesionales.
- Estrategias de posicionamiento y diferenciación marcaria.
- Talleres prácticos de construcción y revisión de marca.

Duración

4 horas

Modalidad

Virtual

Módulo 7 Planifica y Presenta tu Emprendimiento: Plan de Negocios y Video Pitch con Canva

Objetivo • Capacitar en la estructuración de planes de negocio bajo el modelo Canvas y en la producción de presentaciones visuales de alto impacto para terceros.

Temáticas

- Estructuración del modelo de negocio mediante plantillas profesionales en Canva.
- Definición de pilares corporativos: misión, visión y valores.
- Análisis de mercado y competencia mediante visualización de datos.
- Identificación de riesgos operativos y planes de mitigación.
- Producción de Video Pitch: guion técnico y comunicación visual efectiva.

Duración

6 horas

Modalidad

Presencial y Virtual