

CAPACITACIÓN ESPECÍFICA

UNIDAD TEMÁTICA: Organización de la Empresa y Herramientas de Gestión Integral

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Se presenten, conozcan los objetivos del taller y al equipo facilitador.
- Presenten sus expectativas frente al taller.
- Vivencien, identifiquen y tomen conciencia de sus características emprendedoras personales.
- Analicen el entorno empresarial de la localidad donde desarrollan sus actividades como empresarios y sean capaces de comprender la influencia que este entorno tendrá en la empresa.
- Distingan los conceptos de emprendedor/a-empresario/a-empleado/a.
- Analicen el concepto de empresa, integrando la perspectiva de género, participación, trabajo en equipo, confianza y retribución equitativa.
- Sean capaces de elaborar un organigrama de la empresa, distinguiendo las áreas que la componen.
- Identifiquen la perspectiva ética y sus valores en la actividad empresarial.
- Conozcan el modelo CANVAS para la elaboración de anteproyecto empresarial.

CONTENIDOS

Presentación y nivelación de expectativas

- Presentación personal y de los objetivos del taller.
- Reflexión sobre los obstáculos y facilitadores del aprendizaje.
- Compromisos de los/las participantes en relación al taller.
- Expectativas en relación al rol de facilitador/a.

Perfil emprendedor y creatividad

- Características emprendedoras personales, analizando las mismas en el hombre y en la mujer.
- Importancia del factor personal, teniendo en cuenta el aporte de la mujer y del hombre como complementarios en la empresa.
- Auto-observación y elaboración de un perfil personal emprendedor.
- Limitaciones y estímulos para la creatividad.
- Técnicas de pensamiento lateral.
- Asunción de riesgos en forma moderada.

Gestión Empresarial y organigrama de la empresa:

- Análisis del entorno empresarial local.
- ¿Qué es una empresa?
- Características de la misma.
- Distinción entre emprendedor, empresario y empleado.

- Misión y visión empresarial.
- El empresario y su rol. El factor humano, hombre y mujer, como variable fundamental para el logro de los objetivos de la empresa y la toma de decisiones.
- Organigrama de la empresa distinguiendo las áreas de la misma.
- Modelo CANVAS: presentación del mismo como herramienta para la elaboración de anteproyecto empresarial.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Cuatro rincones. Nivelación de expectativas.
- Contrato colectivo de compromiso para con el curso.
- Análisis FODA personal.
- Ejercicio de los 9 puntos.
- Análisis FODA empresarial empleando áreas funcionales y entorno de la empresa.
- Dinámica de los “Mini - Objetivos”.
- Modelo CANVAS.

DURACIÓN

- 12 horas
-

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Aprenda a observar el mercado objetivo y analizar la necesidad de la empresa, de orientarse hacia el cliente y potencial cliente.
- Identifique las principales variables que componen la estrategia de marketing y comprenda la relación que existe entre ellas.
- Practique formas de operar los principales componentes de la mezcla de marketing.
- Conozca y aplique instrumentos de investigación de mercado para el sector turístico.
- Analice la importancia de un plan de marketing en la empresa.
- Aplique el marketing al sector de servicios turísticos.
- Reconozca la importancia de disponer de información adecuada para la toma de decisiones.
- Incorpore una concepción profesional sobre la comercialización desde un enfoque centrado en el cliente.
- Esté en condiciones de trasladar los conceptos y herramientas desarrollados a su emprendimiento.
- Practique técnicas aplicables en el proceso de comercialización.

CONTENIDOS

Concepto y definición del Marketing:

- Evolución del concepto. Comprensión del mercado actual.
- Situación actual del mercado y tendencias.
- Macroambiente y microambiente, variables controlables y no controlables.
- Desafíos a los que nos enfrentamos.
- Necesidades, deseos, oferta y demanda. Tipos de demanda en el sector turístico.

Información de Marketing / Investigación de mercado:

- Fuentes de información.
- Investigación de mercado.
- Investigación cualitativa.
- Investigación cuantitativa.
- Aplicación de una encuesta para el sector.

La orientación al cliente: clave de la competitividad

- Centrarse en el cliente.
- Como diferenciarse de la competencia utilizando estrategias innovadoras.
- Agrupar los clientes parecidos.
- Identificar grupos de interés.
- ¿Qué quiere que su cliente piense? Estrategia de Posicionamiento.

- Planificación: análisis FODA.

Producto:

- Producto dentro del Mix de Marketing.
- Que es un producto / servicio.
- Dimensiones del producto.
- Elementos que componen la oferta de valor.
- Tipos de producto.
- Ciclo de vida.
- Proceso de diseño de nuevos productos o servicios.

Precio:

- El precio dentro de las variables de Marketing.
- Como se fijan los precios.
- Valor percibido.
- Promociones.
- Diferentes estrategias para los descuentos.
- Como manejar los precios en baja temporada.

La Planificación de Marketing:

- Plan de Marketing. ¿Qué es?
- Importancia de la elaboración de un buen plan de marketing, considerando las particularidades de nuestros clientes actuales y potenciales.

Comercialización:

- Compra y ventas de productos y/o servicios
- La venta como forma de satisfacer necesidades de la empresa y del cliente.
- Cadenas de valor: identificar las mismas para analizar la integración.
- Gestión post venta.
- Contratos de arrendamiento.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica “Minimercado”
- Construcción colectiva de una encuesta.
- Mix de Marketing con dinámica “El hotel en peligro”.
- Trabajo en grupos para analizar una planificación de Marketing aplicada al sector turístico.
- Ejercicios de Role Playing para visualizar el proceso de comercialización.

DURACIÓN

- 12 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Planificación de la Producción, Costos y Administración Financiera

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Experimenten y analicen su proceso de planificación financiera.
- Sean capaces de manejar herramientas para calcular los costos e indicadores como el margen de contribución y el punto de equilibrio de la empresa.
- Elaboren un presupuesto financiero para evaluar necesidades de dinero y otros aspectos relacionados al uso y fuente de financiamiento.
- Elaboren y presenten la planificación y organización de la producción/ servicio, de los costos y de las finanzas de su emprendimiento.

CONTENIDOS

Planificación de los servicios:

- Planificación del o los servicios a brindar.
- Distribución de tareas considerando el rol de la mujer y del varón.
- Mejora continua en los procesos.
- Análisis de mejora de calidad.
- Acciones de mejora.
- Acciones preventivas.

Costos:

- Clasificación de costos: variables y fijos. Costo unitario.
- Determinación del precio.
- Margen de contribución.
- Margen neto.
- Cálculo del punto de equilibrio de la empresa.
- Rentabilidad.

Administración Financiera:

- Estado de situación patrimonial (balance).
- Estado de resultados (pérdidas y ganancias).
- Razones financieras: construcción de los índices y forma de cálculo.
- Capital de giro.
- Presupuestos financieros.
- El flujo de caja.
- Gestión de préstamos: evaluar la necesidad y forma de solicitud.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica de “Los sobres” para trabajar la planificación empresarial.
- Ejercicios individuales sobre costos y flujo de caja.

DURACIÓN

- 16 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Formalización de empresas y tributación correspondiente

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- La importancia y beneficios de estar formalizados.
- Las alternativas jurídicas que puede adoptar una empresa y las diferencias entre las mismas.
- Los costos y beneficios de la formalización de la empresa y de los empleados.
- Los Organismos Públicos intervinientes y los requisitos de formalización que exigen los mismos y que debe cumplir una empresa en su proceso de formación.
- El concepto y la base de cálculo de las diferentes obligaciones tributarias y los diferentes impuestos administrados por los Organismos Recaudadores y a los que estará obligada la empresa.

CONTENIDOS

Alternativas jurídicas:

- Empresas sin contrato.
- Sociedades personales con contrato.
- Sociedades Cooperativas.
- Costo de formalización de empleados/as en las diferentes alternativas jurídicas.

Requisitos de formalización y obligaciones tributarias ante Organismos Públicos Nacionales y Municipales:

- Dirección General Impositiva.
- Banco de Previsión Social.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Banco de Seguros del Estado.
- Bromatología.
- Bomberos.
- UTE.
- OSE.
- Registro Nacional de Proveedores.
- Ministerio de Cultura.
- Registro de marcas.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Trabajo en grupos para analizar y discutir si es “mejor negocio” estar formalizados.
- Visualización de diferentes formularios y páginas WEB.

DURACIÓN

- 4 horas

UNIDAD TEMÁTICA: Gestión de Recursos Humanos

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Tomen conocimiento de los factores personales (varón-mujer), técnicos, organizativos, contextuales que intervienen en la gestión del capital humano.
- Analizar los aspectos que hacen a la capacidad de comunicarse y relacionarse hacia afuera y hacia adentro de la empresa.
- Adquirir herramientas para un adecuado trabajo en equipo.

CONTENIDOS

Organización de los recursos humanos de la empresa:

- Relaciones interpersonales internas y externas a la empresa.
- Comunicación:
 - ✓ El proceso en la comunicación.
 - ✓ Escucha activa.
 - ✓ Pautas para una comunicación efectiva.
- Trabajo en equipo:
 - ✓ Conformación de equipos de trabajo.
 - ✓ Logro de objetivos comunes.
 - ✓ Distribución de roles.
 - ✓ Sinergia.
 - ✓ Capacidad de escucha.
 - ✓ Tolerancia.
 - ✓ Manejo de conflictos.
- Liderazgo:
 - ✓ Diferentes estilos de liderazgo.
 - ✓ Capacidades vinculadas al desarrollo de un liderazgo efectivo.
 - ✓ Conducción de equipos de trabajo.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica torre de tarjetas para vivenciar la importancia del trabajo en equipo, comunicación y liderazgo.

DURACIÓN

- 8 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Turismo

OBJETIVOS

Que los/as participantes

- Comprendan el concepto de turismo en sus diferentes modalidades.
- Comprendan la importancia de una estrategia adecuada en el área turística.
- Sean capaces de comprender a sus clientes para superar sus expectativas a través de la mejora de calidad en el servicio que se brinda.
- Conozcan e incorporen herramientas digitales aplicables al sector.
- Se sensibilicen en buenas prácticas de cuidado ambiental.
- Adquiera conocimientos sobre las principales herramientas digitales que pueden ser aplicadas al emprendimiento.
- Se capacite en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing digital.
- Sepa utilizar en base a las necesidades de cada empresa las herramientas más adecuadas.
- Ejecute de forma eficiente la estrategia diseñada.
- Sepa manejar de forma adecuada las herramientas de redes sociales para su empresa.
- Conozca las tendencias que afectan las comunicaciones online.
- Pueda llevar a cabo o mejorar la comercialización online de los productos o servicios de la empresa.

CONTENIDOS

Turismo

- Concepto de turismo.
- Calidad en el servicio turístico que se brinda.
- Modalidades del turismo:
 - ✓ Turismo cultural
 - ✓ Turismo rural
 - ✓ Turismo comercial
 - ✓ Turismo recreativo
 - ✓ Turismo gastronómico
 - ✓ Turismo ecológico
- Identificación de la/as modalidades hacia la cual se van a focalizar los emprendimientos.
- Coordinación y articulación entre los diferentes proveedores.
- Estrategias asociativas entre los actores para integrar las diferentes ofertas.
- Medio ambiente: factores básicos a considerar para el cuidado del medio ambiente. Identificación de buenas prácticas a seguir según cada emprendimiento.

Usos de Internet para fines empresariales

- Los objetivos empresariales y el uso de Internet como herramienta de

- inteligencia comercial.
- Reseña histórica.
- Productos y tendencias.
- La competencia.
- Mercados internacionales.
- Innovar en aspectos comerciales a través del uso de nuevas tecnologías: análisis de casos reales.

Contenido y estrategia de Marketing On line

- Generación de contenidos.
- Credibilidad de la Web.
- Presencia en Internet.
- Contenidos de los blog.
- Catálogos.
- Aplicación al sector turístico.

Comunicación On line

- Importancia de la comunicación On line.
- Correo electrónico.
- Boletines.
- Promoción en Internet.
- Anuncios.
- Marketing viral.
- Adecuación de una campaña de marketing viral.

Redes sociales

- Importancia de las redes sociales.
- Facebook:
 - ✓ Diferencias entre los perfiles y las páginas.
 - ✓ Promoción.
 - ✓ Realización de ventas dentro de Facebook.
- Twitter:
 - ✓ Estrategia de relación con el cliente.
 - ✓ Estrategia de manejo de reputación de la empresa.
 - ✓ Estrategia de manejo de crisis.
 - ✓ Estrategia de difusión de eventos.
 - ✓ Promoción.
- Pinterest:
 - ✓ Red social por imágenes.
 - ✓ El eco sistema de Pinterest.
 - ✓ Interacción con los usuarios.
 - ✓ Pablaros y Pines.
 - ✓ Como usar Pinterest para promocionar mi empresa turística.

Venta a través de internet

- La compra en Internet.

- Tienda online.
- Medios de pago.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Ejercicio en sub grupos para definir aspectos relativos a la coordinación y articulación de las diferentes ofertas turísticas.
- Análisis de casos reales sobre promoción de empresas del sector, utilizando las nuevas tecnologías.
- Elaboración de un plan estratégico para promocionar los emprendimientos on line, identificando las herramientas que mas se adecuen a la realidad de cada uno.

DURACIÓN

- 16 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Asociativismo

OBJETIVOS

Que los/as participantes conozcan aspectos relativos a la cooperación empresarial, de manera que puedan canalizar la misma en favor de cada emprendimiento y así conocer y vincularse con diferentes actores locales y nacionales de apoyo a PYMES.

CONTENIDOS

Cooperación empresarial

- Cooperación empresarial y promoción de alianzas empresariales.
- Concepto y tipos de cooperación empresarial: articulación, club de compras, etc.
- Ventajas e inconvenientes del asociativismo: análisis de casos reales en el sector del turismo.
- Motivos que favorecen la generación de alianzas y redes empresariales.
- Como gestionar los conflictos que puedan surgir.
- Diferentes actores, locales, departamentales y nacionales de apoyo al desarrollo empresarial.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica: “La línea más larga” para vivenciar las ventajas de la asociatividad y los conflictos que pueden surgir.

DURACIÓN

- 4 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Perfil de Plan de Empresa y Evaluación Final del Curso

OBJETIVOS

Que los/as participantes:

- Comprendan la importancia del plan de empresa.
- Puedan presentar en forma sintética su emprendimiento a través del CANVAS.

Que los docentes:

- Evalúen el nivel de aplicación de los conceptos y herramientas trabajadas en el curso

CONTENIDOS

Plan de empresa y presentación de los participantes

- Modelo CANVAS: análisis acerca de su utilidad para la empresa.
- Presentación del borrador de plan de empresas utilizando el modelo de negocios CANVAS.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Presentación al grupo, del CANVAS elaborado por cada participante a lo largo de la capacitación.

DURACIÓN

- 4 horas

CAPACITACIÓN TRANSVERSAL

UNIDAD TEMÁTICA: Seguridad y salud ocupacional

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Conozcan y reconozcan su entorno laboral desde la óptica de la Seguridad y Salud Ocupacional.
- Tomen conciencia sobre la responsabilidad de cada uno de sus actos, en beneficio de su salud e integridad física.
- Conozcan las condiciones de servicio que deberán tener los equipos, máquinas y herramientas para trabajar en forma segura, asumiendo así el compromiso de adecuarlos a su salud y a preservar la integridad física y mental.
- Identifiquen dentro de su rubro, buenas prácticas en materia de protección personal.

CONTENIDOS

Seguridad y salud ocupacional:

- Higiene y Medicina Laboral.
- Concepto de Accidente y Enfermedad Profesional.
- Concepto de Ergonomía.
- Identificar y evaluar riesgos inherentes al rubro de actividad.
- Conceptos de Peligro y Riesgo.
- Riesgos derivados del trabajo: caídas a igual nivel, caídas a distinto nivel, trabajos en alturas, riesgo eléctrico, equipos, máquinas, herramientas manuales y energizadas.
- Prevención. Elementos de Protección Personal (EPP). Distintos tipos, usos, normativa.
- Incendio; medios de extinción, condiciones de evacuación.
- Normativa: Dec. 406/88-Industria y Comercio.
- Ley de Responsabilidad Penal.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica “Un paso adelante, un paso atrás”.
- Dinámica “El rompecabezas de la seguridad y salud ocupacional”.

DURACIÓN

- 8 horas
-

UNIDAD TEMÁTICA: Derechos y Deberes emanados de la relación laboral

OBJETIVOS

Que los y las participantes:

- Analicen las partes que integran una relación laboral y adquieran conciencia sobre la importancia de colaboración y respeto entre las partes para lograr los objetivos de la empresa.
- Comprendan que entre las y los trabajadores y las y los empleadores no hay intereses opuestos, sino complementarios.
- Conozcan las distintas opciones de contratación de personal y cuando se utiliza una u otra forma.
- Analicen los derechos y obligaciones de trabajadores y empleadores, hombres y mujeres.

CONTENIDOS

Derechos y obligaciones de las y los trabajadores y las y los empleadores y las diferentes formas de contratación de personal.

- Inicio de la relación laboral.
- Partes en la relación laboral.
- colaboración y respeto entre las partes para lograr el cumplimiento de objetivos empresariales.
- Formas de contratación:
 - ✓ Contrato típico
 - ✓ Contratos atípicos (a prueba, zafral, suplencia, por tiempo determinado).
- Derechos y obligaciones de las partes.
- Salario.
- Horario de trabajo.
- Horas extras.
- Descanso.
- Aguinaldo.
- Licencia.
- Salario vacacional.
- Licencias especiales.
- Derechos exclusivos para las mujeres.
- Fin de la relación laboral: finalización del contrato, renuncia del empleado, despido, jubilación, etc.
- Indemnización por despido.
- Despidos especiales.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Dinámica “Cuadrado roto” para analizar el respeto entre empleados/as y empleadores/as y la complementariedad necesaria entre ellas.
- Ejercicios grupales de aplicación de los diversos cálculos.

DURACIÓN

- 8 horas.
-

UNIDAD TEMÁTICA: Equidad de género

OBJETIVOS

Que los/as participantes

- Exploren los conceptos de sexo, género e identidad sexual.
- Analicen los estereotipos del binomio mujer/hombre.
- Identifiquen desigualdades que devienen de las diferencias entre sexos.
- Reconstruyan formas de relacionamiento basadas en la equidad.
- Conozcan la normativa tendiente a mitigar la inequidad de género.
- Se empoderen de los conceptos trabajados y se posicionen en un lugar activo para mitigar la inequidad de género.

CONTENIDOS

- Nociones de sexo, género e identidad sexual, etnia.
- Características innatas de hombres y mujeres.
- Influencia de la educación en los roles tradicionales asignados a hombres y mujeres.
- Imposiciones sociales y culturales.
- Características comunes a hombres y mujeres.
- División sexual del trabajo: trabajo y hogar.
- Formas de discriminación.
- Violencia basada en género: física y simbólica.
- Normativa legal vigente tendiente a mitigar las diferencias sociales por cuestión de género:
 - ✓ Discriminación - ley 17.817.
 - ✓ Acoso sexual en el ámbito laboral - ley 18.561.
 - ✓ Igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres: diferencias por capacidad.
 - ✓ Leyes de acciones positivas.
- Instituciones de apoyo frente a situaciones de discriminación.
- Plan personal para revertir la inequidad de género arraigada históricamente.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Se planteará un trabajo individual para que cada participante escriba en un post las características que considera propias de hombres y las propias de mujeres. Luego deberá pegar los post en la silueta correspondiente que estará en el panel (hombre y mujer). Posteriormente se agrega una nueva silueta entre la masculina y la femenina y se pide a los/as participantes que muevan a dicha silueta, los post cuyas características consideran que pueden comprender tanto a hombres como a mujeres.
- Video con fragmentos de la película “Big Eyes” para analizar las situaciones de inequidad que se pueden apreciar.

DURACIÓN

8 horas.