

TEMARIO

PRESUPUESTO Y SU PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PARA UN “STARTUP” APLICABLE PARA NEGOCIOS EMERGENTES Y CONSOLIDADOS.

DIA 1

A. ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS

- a. Misión y Visión
- b. DAFO
- c. Modelo de negocios
- d. Objetivos estratégicos
- e. Políticas principales y que caracterizan el negocio

DIA 2

B. PLANES OPERATIVOS

- a. Plan de Logística, producción.
- b. Plan de salidas de productos y almacenamiento
- c. Ventas y post-venta
- d. Servicio al cliente enfocado al producto
- e. Servicio al cliente enfocado al cliente
- f. Cobros

C. PLAN ADMINISTRATIVO

- a. Estructura de la Organización
- b. Principios Corporativos
- c. Objetivos Organizacionales

D. ANALISIS DE PROVEEDORES

- a. Identificar y clasificación de proveedores.
- b. Criterios de selección y evaluación.
- c. Políticas de Compras.
- d. Plazo de pago a proveedores.

DIA 3

E. PLAN DE MARKETING

- a. Plan de Lanzamiento y Plan de implantación.
- b. Estrategias de Marketing y Promoción.

F. PLAN DE PUBLICIDAD

- a. Estrategias de Comunicación
- b. Estrategia de Medios
- c. Plan de Publicidad

G. PLAN DE VENTAS

- a. Objetivos de Ventas
- b. Pronósticos de Ventas
- c. Fuerza de Ventas
- d. Incentivos de Ventas

H. PLAN FINANCIERO

- a. Ingresos y Gastos
- b. Capital Humano
- c. Inversión y Financiación
- d. Presupuesto de Ingresos y Gastos
- e. Tesorería
- f. Balances