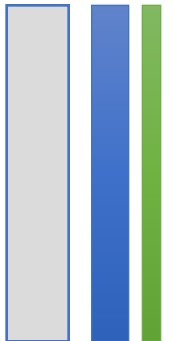




HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN DE SENCE para Microempresarios, Trabajadores y Cesantes

WILSON NAVARRETE
Relator – Docente - Expositor



Wilson Navarrete Valdivia; Consultor; Orador; Facilitador; Relator, Emprendedor ; Gestor Comercial y Marketing



A.Académico

INGENIERO FORESTAL U de Chile (1998 – 2004)
Licenciado Ciencias Forestales (1998 – 2003)
Universidad de Chile
Técnico Agrícola
Liceo Agrícola Tadeo Perry Barnes de Ovalle (1992 – 1996)
Técnico en Administración de Empresas
(Instituto CAMPVS) (2006 – 2007)
Técnico en Construcción
Instituto ITC, (2013 – 2014)
Contador Público Auditor (E)
Universidad Alberto Hurtado, (2013 – 2015)
Constructor Civil
Instituto Profesional Los Leones (2019, (C))
Magister en Gestión Pública Municipal y Desarrollo Local (2018 – 2019, (C))
Universidad Autónoma de Chile
Diplomado: Gestión Municipal (2018)
Diplomado: Desarrollo y ordenamiento territorial (2018)
Diplomado: Participación Ciudadana y Gobernanza (2019)
Magister en Comunicación y Negocios (2019) (C)
Universidad Bernardo O'Higgins
Diplomado en Comunicación (2019)
Diplomado en Marketing
Diplomado de Dirección de Negocios

Áreas de Trabajo

- Gestión Comercial y Financiera
- Proyectos
- Contabilidad
- Marketing
- Emprendimientos
- Medio Ambiente
- Construcción
- Formación/Capacitación
- Gestión Municipal
- Auditor en Sistema de Gestión de Calidad
- Oficios

HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN DE SENCE PARA MICROEMPRESARIOS Y TRABAJADORES



#TeleCapacitación

para quienes estén en el
Fondo de Cesantía Solidario

Aprende sobre
Servicio de tapicería y restauración de
muebles y su comercialización.

fórmate
para el trabajo

becas fondo
cesantía solidario



Cursos en línea.
¡Sin costo!

Curso impartido por:



#TeleCapacitación

para trabajadores(as) y dueños(as)
de pequeños negocios.

Aprende sobre marketing,
emprendimiento, tecnología
y más.



Cursos en línea
¡sin costo!

Postula en sence.cl

Temario

- Programas Disponibles para trabajadores y microempresarios
- Obtención CUS
- Postulación a los programas
- Matricula e inscripción

Porque queremos apoyarte, en Sence
#HayOportunidades

despega mipe
sence

Abierto

fómate para el trabajo
becas fondo cesantía solidario
sence

En el fondo, queremos que encuentres un trabajo

Fómate para el Trabajo, Becas Fondo Cesantía Solidario

Postulaciones abiertas en las regiones: Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, Maule, Ñuble, Biobío, La Araucanía y Los Ríos.

RESUMEN PROGRAMA DESPEGA MIPE



Objetivo

- Mejorar la competencia y la competitividad de las micro y pequeñas empresas



Descripción

- El programa considera la ejecución de acciones de capacitación gratuitas, orientadas preferentemente en temáticas propias del negocio, tales como contabilidad, finanzas, marketing y otros.



Requisito

- Trabajador, dueño, socio o representante legal de una micro empresa.
- Ley 20.416

RESUMEN BECA FONDO DE CESANTÍA SOLIDARIO



Objetivo

- El programa busca posibilitar el acceso a un trabajo dependiente o independiente de calidad.



Beneficios

- Cursos sin costo enfocados en áreas de alta empleabilidad
- Subsidio diario (de \$3000 para transporte y/o alimentación).
- Seguro de accidentes.



Requisito

- Estar cesante y ser beneficiario/a activo/a del Fondo de Cesantía Solidario (al momento de la postulación).

CURSO MARKETING Y VENTAS





ESTRATEGIA

OBJETIVO 1

OBJETIVO 2

OBJETIVO 3

O 1 -META 1

O 2 -META 1

O 3 -META 1

O 1 - META 2

O 2 - META 2

O 3 - META 2

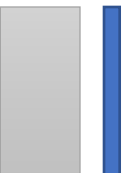
ESTADO
ACTUAL

ESTADO
FUTURO

COMO LO VOY A HACER

- INTRODUCCIÓN
- RESUMEN EJECUTIVO
- MARKETING ESTRATÉGICO IDECH
- OBJETIVOS DEL MARKETING ESTRATEGICO
- MARCO TEÓRICO – REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA
- ORIENTACIÓN HACIA EL MARKETING
- PLAN DE MARKETING
- 1. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA
- 2. ANALISIS SITUACIONAL
 - Árbol de Problema
 - DAFO – FODA
 - Matriz BCG
 - Cadena de Valor
 - Cinco Fuerzas de Porter

- 3. ENFOQUE DEL PLAN DE MARKETING
- 4. OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN DE MARKETING
- 5. ENFOQUE EN EL MERCADO - PRODUCTO
- 6. ESTRATEGIA Y TÁCTICAS DEL PROGRAMA DE MARKETING
- 7. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO
- 8. PROGRAMA DE MARKETING
- 9. PROYECCIONES FINANCIERAS
- 10. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
- 11. PLAN DE EJECUCIÓN
- 12. EVALUACIÓN Y CONTROL
- 13. CONCLUSIÓN
- 14. BIBLIOGRAFÍA
- 15. ANEXOS



Herramientas Digitales para la Venta y Publicidad

- Campañas Instagram
- Campañas en Facebook
- Campañas SEM Google
- Canal Online YouTube
- LinkedIn
- Sitio Web
- Presupuesto
- Control
- Métricas
- Preparación de la Venta
- Protocolos
- Procedimientos
- Técnicas de Atención a Cliente
- Comunicación



Herramientas Digitales para la Venta y Publicidad

- Google Search Console
- Google Analytics:
- Instalación de herramientas e investigación de palabras clave.
- La importancia del long tail
- keyword research y medir rankings Google. SerpYou (seguimiento de posiciones)
- Optimizaciones técnicas y de visibilidad. Concepto de indexación en Google
- Cobertura GSC
- google pagespeed insights, pingdom, gtmetrix
- Optimizaciones On Site
- Estructura sitio web y URLs.
- Composición, optimización Estrategia landing pages Data Mark up / Marcado
- Link Building Qué es el off site y por qué optimizarlo
- SEO para medios, blogs y e-commerce.



CALENDARIO DE CLASES

96 Horas

Clases Online

3 a 4 horas/ sesión

24 Sesiones

Clases (4 horas)

32 Sesiones

Clases (3 horas)

**Mañana o
Vespertino**

(3 a 4 clases a la
semana)

Temario



FIN

presentación

Email: institutoidech@gmail.com

Sitio Web: www.idech.cl



+56 9 42658012



facebook



Instagram

LinkedIn

YouTube

WhatsApp