



MasterClass

“Quiero entender
más, qué es un
negocio, y saber qué
me hace falta”



Tienes muy clara la idea de negocio que deseas.

Sabes que tienes las habilidades y los conocimientos acerca del producto y/o servicio que quieres ofrecer.

¿Haz hecho intentos y aun hay muchas dudas?

Asiste a nuestras tres MasterClass que te darán una visión general y completa de los temas básicos que hacen funcionar un negocio.



1. Visión Ejecutiva

Liderazgo
Planeación
Legal
Capital Humano

**Tú eres la fundación
de un negocio y un negocio es
siempre una suma de personas e
intereses.**

**Escucha cuáles son los temas
que le darán dirección y control a
tu negocio.**



Víctor Huerta Rodríguez

Ingeniero Industrial y Licenciado en Administración, con especialidad en Finanzas y Producción. Maestría por la Facultad de Ciencias Químicas.

Más de 30 años al frente de empresas, desarrollando estrategias orientadas a resultados, impulsando la productividad, la eficiencia operativa y el crecimiento organizacional.

Liderazgo enfocado en la formación de equipos de alto desempeño, la implementación de mejoras continuas y la búsqueda constante de soluciones integrales para los desafíos de la manufactura y la administración.



Gregorio Orozco López

Egresado del CEU-Mty en Administración de Empresas y con una Maestría en Recursos Humanos por la UR. Diversos diplomados en el ITESM y en la UDEM. Presidente de la Asociación de Líderes en desarrollo Humano (ALIDH-2014).

Amplia trayectoria en Recursos Humanos, orientado a resultados: talento, productividad, calidad y servicio.

Más de 10 años de experiencia como asesor y consultor de empresas, de manufactura en los ramos de servicio de transporte y automotriz,

Presencial

**Sábado
Octubre 10 \$800.00 MXN**

9:00 - 12:00



2. Visión Cualitativa

**Oferta
Valor / Consumidores
Promoción
Posicionamiento**

Un negocio es una apuesta de vida. Apuesta por lo que mejor sabes hacer.

Escucha cuáles son los criterios para definir tu propuesta de valor.



Fernando Rubio Garcidueñas

Diseñador industrial y Maestría en Innovación de Negocios. Mas de 40 años colaborando en proyectos de desarrollo de productos.. Con experiencia en industrias como salud, transporte masivo, autopartes, empaques, electrodomésticos, mobiliario, economías creativas.

Especializado en crear y mejorar modelos de negocio identificando claramente la relación de transacción entre oferta y demanda observando la cadena completa de operación y definiendo la oferta de valor desde la funcionalidad hasta los puentes de comunicación que impactan en la percepción de audiencias, consumidores y usuarios.



Freddy Gutiérrez Dieck

Presencial

**Sábado
Octubre 17 \$800.00 MXN**

9:00 - 12:00



3. Visión Cuantitativa

Plan de Negocio
Finanzas
Ventas

Lo que no se mide no se controla. Lo que no se controla no se puede mejorar.

Escucha cuáles son las herramientas que necesitas para controlar tu negocio y darle salud financiera.



Juanjo Cervantes

Ingeniero Industrial y de Sistemas por el ITESM, con Maestría en Sistemas de Calidad y Productividad.

Trayectoria laboral destacando en el sector privado las relacionadas a ventas, exportaciones, administración, logística y operaciones, así como en el ámbito académico.

Consultor en procesos organizacionales, de trabajo en equipo, liderazgo y comunicación efectiva, así como de negocios.

Expositor y ponente en diferentes foros y congresos nacionales e internacionales.

Presencial

**Sábado
Octubre 24 \$800.00 MXN**

9:00 - 12:00



Información Inscripciones

81107 74307

Fernando Rubio Garcidueñas

Proceso de Pagos

- En las sesiones presenciales los pagos se pueden recibir en efectivo al inicio del evento.
- Las sesiones en videoconferencia los pagos se recibirán por transferencia.
- Las transferencia se realizará a la cuenta SANTANDER / CLABE 014580605286359127
- Cuando realices tu transferencia envíame (WA), por favor, tu comprobante, tu nombre y el evento al cual te inscribiste (MasterClass, Seminario, Taller).
- Quienes requieran factura, al costo se le sumará el 16% de IVA.