

TEMARIO CERTIFICACIÓN

PROYECTISTA EXPERTO "APOYOS DE GOBIERNO FEDERAL"

Objetivo General

Al finalizar este curso dominarás las herramientas necesarias para desarrollar y vender un proyecto de inversión a fondos y subsidios federales para empresas y clientes potenciales del sector PyME y MiPyME.

Propósito del curso

Los participantes podrán:

- Desarrollar estrategias de fondeo para proyectos de inversión dirigidos a gobierno federal.
- Identificar las habilidades mínimas requeridas para la venta y desarrollo de proyectos de inversión dirigidos a gobierno federal.
- Identificar oportunidades de negocio en cada proyecto de inversión a desarrollar.
- Identificar proyectos con potencial para obtener subsidios federales.
- Desarrollar una propuesta competente para la venta de un proyecto de inversión dirigido a ventanillas de gobierno federal.
- Desarrollar la documentación legal correspondiente para protección de intereses del cliente y del asesor de subsidios federales.
- Desarrollar competencias para la venta / seguimiento y desarrollo de proyectos de inversión a pequeñas y medianas empresas.
- Desarrollar una propuesta de venta adecuada acorde a las necesidades del cliente y las posibilidades de fondeo de cada proyecto.

Diagnóstico

Existe un mercado altamente rentable que busca adquirir subsidios de gobierno federal, así como incentivos que permitan desarrollar o expandir su negocio, la falta de apoyo por parte de las instituciones, así como la falta de experiencia técnica por parte de los dueños de negocios crea un vacío subsidiado por las instituciones gubernamentales que frena la adquisición de incentivos para el desarrollo empresarial. Este curso tiene como finalidad desarrollar las competencias necesarias para aumentar la factibilidad de éxito de los empresarios, así como abre una puerta a especialistas en desarrollo de proyectos para generar propuestas de valor exitosas de la mano de proyectos ganadores y fomentar el crecimiento de las empresas y profesionistas en el medio de los negocios.

Justificación

Anualmente más del 80% de las solicitudes de apoyos gubernamentales son declinadas debido a la falta de enfoque y desarrollo técnico de proyectos de inversión, así como propuestas deficientes de negocio en todos los sectores económicos. Este curso plantea una visión técnica y práctica para el desarrollo de habilidades en el desarrollo de proyectos de inversión así como la formación de personal projectista experto.



Dirigido a

- Dueños de negocios.
- Contadores y administradores de negocios.
- Financieros o carreras a fin.
- Personas de nivel medio superior, terminado o trunco con interés o involucrados en la creación o desarrollo de proyectos.
- Todas aquellas personas que buscan una carrera como proyectistas o un ingreso extra por el desarrollo de los mismos.
- Personas que busquen la obtención de fondeos de inversionistas, bancos ó quieran solicitar fondos federales.

TEMARIO

Modulo	Objetivo General	Temas y subtemas	Horas
1. Perfil de un proyectista experto	Identificarás las competencias mínimas que un proyectista debe dominar para crear propuestas de valor agregado.	<ul style="list-style-type: none"> a. Habilidades técnicas. b. Conocimientos básicos. c. Comportamiento e inteligencia emocional. 	2
2. Introducción a los proyectos de inversión	Identificarás proyectos con alto potencial de fondeo, así como las alternativas de adquisición de fondos.	<ul style="list-style-type: none"> a. Oportunidades de negocio en un proyecto de inversión. b. Estructura y modalidades de fondeo. <ul style="list-style-type: none"> i. Alternativas de fondeo (banca comercial / segundo piso). 	1
3. Gobierno federal: programas y convocatorias	Conocerás los requisitos, permisos o trámites especiales que necesarios para adquirir apoyos gubernamentales, así como su impacto legal en proyectos de inversión.	<ul style="list-style-type: none"> a. Requisitos y marco legal de un asesor expert <ul style="list-style-type: none"> ii. Mejores prácticas iii. Aspectos legales b. Cómo entenderlas / Alternativas de asesoramiento. <ul style="list-style-type: none"> iv. Estrategia de fondeo a través de diferentes secretarías c. Fuentes de información anexos y solicitudes (Cómo buscarlas). 	2
4. Potencialidad y efectividad de un proyecto de inversión	Identificarás las oportunidades de negocio en cada proyecto de inversión utilizando indicadores financieros y estrategias de fondeo.	<ul style="list-style-type: none"> a. Identifica un proyecto ganador b. Aspectos financieros c. Estrategia financiera (en la corrida financiera) <ul style="list-style-type: none"> v. Mejores prácticas vi. Lo que no debo hacer vii. Ética de servicio 	1.5



TEMARIO

Modulo	Objetivo General	Temas y subtemas	Horas
5. Entregables de proyecto	Identificarás los entregables de cada proyecto para el desarrollo de documentos legales que permitan un acuerdo adecuado entre cliente y el asesor.	<ul style="list-style-type: none"> a. Entrega a gobierno federal (Mecánica operativa de entrega) <ul style="list-style-type: none"> viii. Mejores prácticas ix. Aspectos legales b. Entrega a cliente final <ul style="list-style-type: none"> x. Mejores prácticas xi. Aspectos legales 	1.5
6. Prospección de clientes	Aprenderás el método de seguimiento a proyectos y captación de clientes potenciales.	<ul style="list-style-type: none"> a. Mejores prácticas b. Aspectos legales c. Ética de venta y responsabilidades de un asesor. 	1
7. Introducción a los proyectos de inversión	Aprenderás el método de seguimiento adecuado a proyectos hasta la entrega del proyecto a ventanillas de gobierno federal.	<ul style="list-style-type: none"> a. Mejores prácticas b. Aspectos legales 	1.5
8. Liderazgo en la venta de un proyecto (casos prácticos)	Aprenderás las herramientas necesarias para la venta de proyectos de inversión, así como herramientas de seguimiento para su desarrollo, cierre y esquemas de cobro de honorarios.	<ul style="list-style-type: none"> a. Cómo vender un proyecto <ul style="list-style-type: none"> i. Mejores prácticas ii. Aspectos legales b. Speech de venta y manual del proyectista c. Seguimiento a proyectos <ul style="list-style-type: none"> i. Seguimiento y etapas de venta ii. Manejo de múltiples proyectos al mismo tiempo iii. Organización y liderazgo d. Comisión y esquemas de cobro de honorarios. 	1
9. Evaluación de casos prácticos	Aprenderás a diagnosticar un prospecto de proyecto utilizando las herramientas aprendidas durante este curso..	<ul style="list-style-type: none"> a. Evaluación de casos reales b. Evaluación de perfil de clientes potenciales en casos reales de venta. 	3
10. Evaluación teórica(examen de certificación)	Tu aprendizaje será evaluado considerando conocimientos teóricos y aquellos conocimientos mínimos necesarios adquiridos durante los casos prácticos.	<ul style="list-style-type: none"> a. Evaluación teórico-práctica en línea 	1.5

