



Programa de Formación de Microempresarios 2017

El Programa de Formación de Microempresarios te brinda las herramientas administrativas, gerenciales, personales y técnicas, para mejorar la producción de tu negocio y hacerte más competitivo en el mercado.

Este programa se desarrolla en alianza con instituciones educativas según la ubicación geográfica donde está presente Banca Comunitaria. Así hemos establecido alianzas con el Instituto Universitario de Gerencia y Tecnología (IUGT), Fundación Social, Fe y Alegría, Universidad Corporativa SIGO (UCS), Negocio Pyme. El programa es gratuito y se entrega certificado de culminación.

Curso administrativo

Ocho (8) módulos. 40 horas académicas.

Tópicos:

- Liderazgo: liderando mi negocio.
- Desarrollo personal: creciendo como persona.
- Negociación Estratégica: negociando e innovando para crecer.
- Plan de Mercadeo: conociendo mi mercado y potenciando mis ventas.
- Plan de Recursos Humanos: manejando mi capital humano y sus costos.
- Registro Contable: llevando el control de mi empresa.
- Plan Operativo: definiendo funciones y calculando los costos de mi negocio.
- Mi relación financiera con Banesco.



Curso tecnológico

Cuatro (4) módulos. 16 horas académicas.

Tópicos:

- Básico de Office: mejorar en la computadora.
 - Excel esencial: llevar mis cuentas digitales.
 - Mercadeo en redes: utilizar las redes sociales para crecer.
 - El mundo de los websites y blogspots: crecer con mi página web.
- Crearán su propia tienda virtual gracias a la herramienta MercadoShops, tecnología gratis de MercadoLibre.com.



(*) Sólo se imparte en el IUGT

Nuevas fechas de Cursos:

CARACAS

Del 04 de julio hasta el 25 de julio (4 martes seguidos), de 8:00 am. a 5:00 pm. (IUGT Sabana Grande)

Del 06 de julio hasta el 27 de julio (4 jueves seguidos), de 8:00 am. a 5:00 pm. (IUGT Sabana Grande)

Del 18 de julio al 08 de agosto (4 martes seguidos), de 8:00 am. a 5:00 pm. (IUGT Sabana Grande)

Del 20 de julio al 10 de agosto (4 jueves seguidos), de 8:00 am. a 5:00 pm. (IUGT Sabana Grande)

MIRANDA

14 y 15 de julio de 8:00 am. a 4:00 pm. sede de la Alcaldía de Baruta, Casco Histórico de Baruta.

Del 07 al 28 de agosto, de 1:00 pm. a 4:00 pm. en la sala digital del Polideportivo "Rafael Vidal" de la Trinidad

28 y 30 de junio en La Casa de la Mujer de Santa Teresa del Tuy

NUEVA ESPARTA

13 y 14 de julio en la Av. Juan Bautista Arismendi con Calle Prica, Porlamar

08 y 15 de julio en la Av. Juan Bautista Arismendi con Calle Prica, Porlamar

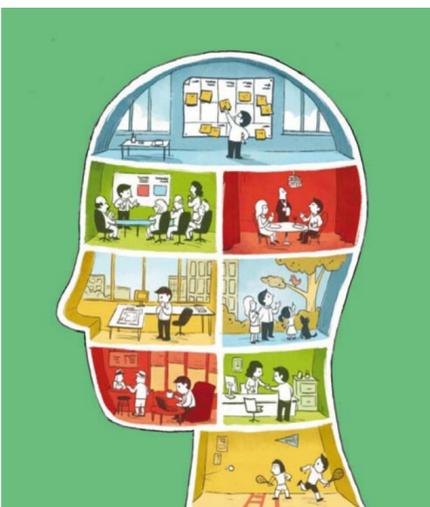
20 y 21 de julio en la Av. Juan Bautista Arismendi con Calle Prica, Porlamar

25 y 26 de julio en la Av. Juan Bautista Arismendi con Calle Prica, Porlamar

27 y 28 de julio en la Av. Juan Bautista Arismendi con Calle Prica, Porlamar

Inscripciones en www.bancacomunitaria.com

5 consejos para acertar con tu modelo de negocio



Es más que probable que con el tiempo cambies tu propuesta de valor, por lo que no tienes por qué acertar a la primera. Ahí van algunos consejos.

Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, de diferenciarse, de establecer fuertes lazos con el cliente, de fidelizar y que son capaces de producirlos también de una manera especial.

La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto y/o servicio. Esa es la manera de validar tu propuesta de valor. ¿Cómo se crea valor? Estando muy cerca del cliente. Estableciendo unas relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen. Y una vez en el mercado puedes encontrarte con que tu modelo de negocio necesita modificarse. "El modelo de negocio puede variar constantemente. De hecho, no cambiar de modelo de negocio o no hacer variaciones importantes es aterrador", advierte el experto en creación de empresas Guy Kawasaki en la nueva edición ampliada de su bestseller El arte de empezar 2.0 (Deusto, 2016).

Para evitar modificaciones vinculadas a una falta de planificación, Kawasaki ofrece estos consejos a la hora de configurar tu modelo de negocio:

1. Ponte como objetivo un nicho de mercado específico.

"Cuanto más concreta sea la descripción de tu cliente, mejor. Muchos emprendedores temen establecer un foco excesivamente limitado y específico porque saben que con ello no podrán dominar el mundo. Sin embargo, las empresas de mayor éxito empezaron poniéndose como objetivo alcanzar como máximo un par de mercados y crecieron luego adquiriendo un tamaño mayor a medida que fueran abordando nuevos mercados", asegura este emprendedor.

2. Mantén la sencillez.

"Si no eres capaz de describir tu modelo de negocio en diez palabras o menos es que no tienes un modelo de negocio. Evita la jerga empresarial que esté de moda en el momento (estratégico, crítico, escalable...); no sirve para describir un modelo de negocio", continúa. Y pone un ejemplo: ¿A qué se dedica eBay? "A cobrar el precio que aparece anunciado más una comisión. Fin de la discusión".

3. Copia a los demás.

"El comercio lleva de un tiempo con nosotros, de modo que a estas alturas ya deben de haberse inventado todos los modelos de negocio posibles. Podemos innovar en tecnología, marketing o distribución, pero tratar de inventar un nuevo modelo de negocio es una estrategia perdedora. Intenta relacionar tu modelo de negocio con algo que ya tenga éxito y todo el mundo entienda", sugiere.

4. Sé expansivo.

"Los modelos de negocio que intentan aumentar el tamaño del pastel en vez de hacerse con más pedacitos del mismo pastel son los que mejor funcionan habitualmente [sobre todo para las startups]. Los clientes esperan descubrir productos innovadores y frescos... no más de lo mismo", concluye.

5. Lo primero es validar tu modelo.

con el mercado lo antes posible. Y si has validado ya varios modelos, debes escoger aquel que encaje más con el equipo, es decir, que el equipo sea capaz de ejecutarlo con mayor probabilidad de éxito. Es muy importante valorar y analizar qué experiencia tienen, qué capacidades, qué recursos tienen, etc. Y también puedes valorar el tamaño del mercado, qué competidores hay, con qué márgenes me moveré, cuánto tiempo falta para alcanzar el punto muerto.

Fuente: www.emprendedores.es

PASO A PASO:

descubre cómo funciona un ahorro programado

Pensar en el futuro, una vivienda, imprevistos o algún viaje, son los motivos más comunes para ahorrar, aunque sea debajo del colchón. Si usted es de los que tiene una alcancía, y todos los días le agrega las monedas o billetes de baja denominación, es momento de reformular su concepto de ahorro.

¿Qué es el Ahorro Paso a Paso?

Es un plan de ahorro que te ofrece la Banca Comunitaria Banesco en el que tú mismo defines el monto y la frecuencia que más te conviene para ahorrar (semanal, quincenal o mensual). Se parece al san, al bolso, o la cajita. El tiempo mínimo para programar el Ahorro Paso a Paso es de tres (3) meses y puedes ahorrar desde Bs. 100. Solicita tu Ahorro Paso a Paso en nuestras agencias y barras de atención más cercanas.

Beneficios para ti

- Ahorrar según tus posibilidades. Decidir cómo, cuándo y cuánto ahorrar.
- Tener más tranquilidad con tus inanzas porque tu dinero está seguro en un banco.
- Ganar intereses mientras ahorras.
- Calcular los intereses en el simulador de Ahorro Paso a Paso.
- Obtener un certificado de cumplimiento si haces tus depósitos a tiempo.

Pensar en el futuro, una vivienda, imprevistos o algún viaje, son los motivos más comunes para ahorrar, aunque sea debajo del colchón. Si usted es de los que tiene una alcancía, y todos los días le agrega las monedas o billetes de baja denominación, es momento de reformular su concepto de ahorro.



Mujeres de Santa Teresa del Tuy emprendieron de la mano de Banesco y FundAcción Social

Durante el mes de junio, 380 emprendedores de la Casa de la Mujer y la Familia de Santa Teresa del Tuy en conjunto con otros 42 emprendedores de la localidad mirandina, se beneficiaron del Programa de Formación de Microempresarios Banesco, en alianza con FundAcción Social.

Desde agricultores hasta comerciantes, los participantes recibieron la formación administrativa y financiera para impulsar sus actividades económicas.

Durante la jornada se hizo énfasis en el liderazgo, la resiliencia, la reinención y la innovación como factores claves del éxito a nivel de gerencia. Igualmente, los participantes obtuvieron conocimientos sobre el manejo de inventarios, costos y la eficiencia en el proceso productivo como dimensiones orgánicas y esenciales del negocio.

"Es el momento ideal para formar al empresario del futuro, que sea capaz de aprender de la experiencia y asuma el reto de crear propuestas innovadoras ante la creciente demanda de bienes y servicios en Venezuela", señaló Guillelmo Salcedo, presidenta de FundAcción Social.



Impacto de BCB en la calidad de vida de sus clientes

El 96% de los clientes expresa que la BCB lo ha beneficiado en su crecimiento personal y familiar. La mayoría demuestra agradecimiento con la BCB, independientemente del nivel de impacto que haya tenido para ellos.

Vida personal y familiar

¿Considera que su experiencia con la Banca Comunitaria lo ha beneficiado en su crecimiento personal y familiar?

Algunos verbatim de clientes

- "Empecé con una bodega, luego una charcutería y actualmente tengo una carnicería donde puedo vender víveres y muchas cosas surtidas, he crecido mucho"
- "Me ha servido de apoyo cuando otros bancos me han negado créditos, lo que ha hecho que crezca como empresaria"
- "Porque he podido aprender en mi negocio y es de ayuda para poder sustentar mi núcleo familiar"
- "Me ayudó a reparar un autobús y he mejorado como microempresaria, estoy agradecida"

(Clientes BCB).

Beneficio personal y familiar



Estudio cualitativo 2016. Base: 314 clientes.