



FORMULACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PRESUPUESTOS.

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado.





Objetivo general

Capacitar a los participantes en la formulación y administración efectiva de presupuestos empresariales, enfocándose en la venta de equipos médicos.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la formulación de presupuestos. Desarrollar habilidades para la administración del presupuesto anual de la empresa. Aplicar técnicas de venta específicas para equipos médicos.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción a la Formulación de Presupuestos

Aprendizaje Esperado: Entender los conceptos básicos de presupuestos empresariales.

Contenidos:

Definición y objetivos del presupuesto:

Importancia y propósito en la empresa.

Tipos de presupuestos: Diferencias y aplicaciones de cada tipo.

Ciclo del presupuesto: Etapas desde la planificación hasta la ejecución.

Errores comunes en la formulación: Identificar y mitigar riesgos frecuentes.

Actividad Práctica: Simular la creación de un presupuesto básico para una pequeña empresa, utilizando un software en línea para identificar los elementos clave y posibles errores.

Módulo 2

Administración del Presupuesto Anual

Aprendizaje Esperado: Implementar estrategias para administrar eficientemente el presupuesto anual.

Contenidos:

Planificación del presupuesto anual:

Estrategias y herramientas de planificación.

Control y seguimiento del presupuesto:

Técnicas para monitorear y ajustar.

Análisis de desviaciones: Identificar causas y proponer soluciones.

Optimización de recursos: Maximizar eficiencia y reducir costos.

Actividad Práctica: Utilizar una plataforma de gestión financiera para simular el seguimiento de un presupuesto anual, analizando desviaciones y proponiendo ajustes.

Módulo 3

Técnicas de Venta para Equipos Médicos

Aprendizaje Esperado: Aplicar técnicas efectivas de venta para equipos médicos.

Contenidos:

Conocimiento del producto: Características y beneficios de equipos médicos.

Segmentación del mercado: Identificar y entender el público objetivo.

Estrategias de venta: Técnicas de persuasión y cierre de ventas.

Manejo de objeciones: Responder eficazmente a las preocupaciones del cliente.

Actividad Práctica: Participar en un role-play virtual, donde se simulan situaciones de venta de equipos médicos, enfocándose en el manejo de objeciones y cierre de ventas.

Módulo 4

Integración de Presupuestos y Ventas

Aprendizaje Esperado: Relacionar la formulación de presupuestos con la estrategia de ventas.

Contenidos:

Sinergia entre presupuestos y ventas:

Importancia y beneficios.

Presupuestación basada en ventas: Ajustes según proyecciones de ventas.

Evaluación de resultados: Medición del éxito de la integración.

Casos de estudio: Análisis de empresas exitosas.

Actividad Práctica: Analizar un caso real de una empresa del sector médico, identificando cómo la integración entre presupuestos y ventas mejoró los resultados financieros.

Módulo 5

Tecnología en la Gestión de Presupuestos

Aprendizaje Esperado: Utilizar herramientas tecnológicas para optimizar la gestión presupuestaria.

Contenidos:

Software de gestión financiera:

Características y beneficios de diferentes plataformas.

Automatización de procesos: Implementación y ventajas.

Análisis de datos: Uso de Big Data en presupuestación.

Seguridad en la información: Protección de datos financieros.

Actividad Práctica: Realizar un taller en línea sobre el uso de un software de gestión financiera, explorando sus funcionalidades para automatizar procesos presupuestarios.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl