

## GEO: GESTIÓN EMPRESARIAL OPORTUNA

Como Ecuador and Beyond hemos gestionado la herramienta GEO: Gestión Empresarial Oportuna para empresas Turísticas. Alrededor del mundo se ha demostrado que la implementación de herramientas o sistemas de gestión empresarial similares a GEO **mejoran los ingresos de ventas en un 22%, así como la opción de que sus clientes regresen por más servicios en un 60%**

**¿Qué es GEO?** Gestión Empresarial Oportuna, es una herramienta dirigida a MIPYMES con la finalidad de que adquieran las destrezas necesarias para lograr un mejor proceso de planificación, organización, integración, dirección y control de los recursos con los que estos emprendimientos cuentan.

Señor empresario, conocemos el esfuerzo que como emprendedor está llevando a cabo en su negocio, ponemos a su disposición una herramienta que le ayudará a alcanzar sus metas de productividad y desarrollo. Su esfuerzo, su compromiso, sus ganas de aprender y mejorar junto con GEO son la fórmula perfecta para hacer de su emprendimiento la mejor opción para los compradores, tener un espacio y renombre entre su competencia y finalmente alcanzar los ingresos económicos con los que soñaba el día que decidió abrir su negocio.

No pierda esta oportunidad forme parte del grupo de empresas selectas, arriesgadas, dispuestas al cambio! Forme parte de GEO!

### **MÓDULOS GEO:**

**1. CULTURA ORGANIZACIONAL:** ¿Qué hace diferente a los empresarios?, ¿Cuál es el trabajo del líder de un negocio?, ¿Cómo debe enfrentar el cambio un empresario?. Este módulo nos permitirá aclarar los lineamientos que debemos tener para tomar decisiones más acertadas en nuestro emprendimiento. Profundizaremos en el motivo, la razón por el cual decidimos ponernos el negocio, a donde queremos llegar y cómo hacemos para que nuestros colaboradores comprendan nuestra filosofía empresarial y sean parte activa del éxito de la misma.

**2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN:** Este es el módulo del **¿CÓMO?**, si ya tenemos una dirección más clara de a dónde vamos, ahora debemos especializarnos en cómo!. Cómo defino mi mercado, qué plan armamos para llegar donde estos compradores, cómo diferencio mi servicio, qué hago para ofrecer mejor servicio para que mis clientes se sientan satisfechos y regresen a comprarme. Lo más importante veremos las mejores técnicas de ventas que se adapten a las necesidades de cada emprendimiento.

**3. MEJORA DE LA RUTINA Y MANEJO FINANCIERO:** La organización es la pieza clave de una empresa productiva, en este módulo estaremos viendo cómo alcanzar esa organización tanto con el recurso humano como con el recurso financiero. Veremos también, cómo ir controlando estos recursos tan importantes que nos permitirán tener los beneficios económicos que tanto esperamos.

En cada módulo mostraremos también cómo ser más amigables con la naturaleza y nuestra comunidad. Recuerde señor empresario que hoy en día muchas personas deciden comprar o no a aquellas empresas que se manejan con enfoque en ser parte de la solución de un mundo mejor, no se quede fuera de esta fabulosa oportunidad de aprender a ser la diferencia.



www.ecuadorandbeyond.org  
anamaria@ecuadorandbeyond.com  
Cumbaya-Quito  
+593 998311109 / 2-2890997

**CÓMO FUNCIONA GEO:** Para que ud pueda beneficiarse de mejor manera de esta herramienta, es importante trabajar en grupos de mínimo 25 empresas y máximo 30 (máximo 2 asistentes por empresa), de esta manera se podrá aprender también de las experiencias y problemas de otros compañeros.

Tenemos también tarifas para grupos más personalizados de 3 a 5 empresas, para una interacción más personal a nuestros clientes.

1. Se inicia con una capacitación general donde se explicará cómo será el trabajo. Al finalizar haremos un compromiso con cada participante para que esté presente durante todos los módulos y así obtener los beneficios de la herramienta.
2. Un autodiagnóstico del empresario respecto a la situación actual de su empresa que será completado por un diagnóstico de GEO a la misma.
3. 3 días de taller por cada módulo (**Total 72 horas de capacitación**), en tres jornadas de diferente fecha por módulo
4. Un acompañamiento por módulo a cada empresa con duración de 4 horas, para que cada empresario con la ayuda de un representante de GEO pueda plantear sus propias mejoras en base a los talleres recibidos.
5. Una revisión del avance del cronograma propuesto en el acompañamiento por módulo, en cada empresa con duración de 2 horas por empresa.

**¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?:** Somos personas vinculadas directamente en el campo turístico, que está en constante formación y actualización de los temas de la herramienta, por lo que los módulos son tratados con un enfoque que nos permite entender su realidad y proponer capacitaciones y acompañamientos que realmente reflejen un impacto positivo en ud como emprendedor, en sus colaboradores y en la empresa.

Utilizamos un ciclo de aprendizaje enfocado en emprendedores que más allá de querer aprender un concepto buscan resolver un problema o encontrar el punto donde deben hacer cambios para mejorar, crear o innovar. Esto lo logramos a través de:

- Experiencia activa: donde los participantes comentan su experiencia en el tema de capacitación
- Observación reflexiva: por medio de la discusión grupal de cómo se está enfocando el problema, se proponen soluciones.
- Procesamiento, análisis y síntesis: que es la parte de afianzar conocimientos sobre el tema, las nuevas tendencias o mejoras que a nivel global se están dando.
- Aplicación práctica: Una vez que los participantes tienen claro el problema, la posible solución enmarcada en mejores conocimientos esto se articula con ejemplos prácticos.

**GRATIS** ECUADOR AND BEYOND OFRECE A LOS EMPRESARIOS QUE IMPLEMENTEN **GEO** CON ÉXITO EN SUS EMPRESAS, **3 MESES DE MARKETING DIGITAL** DIRIGIDOS A MERCADOS INTERNACIONALES Y NACIONALES DE ACUERDO A SU TARGET.

NOS AVALA 17 AÑOS DE CONOCER LOS MERCADOS TURÍSTICOS POR LO QUE CONTAMOS CON LOS CONTACTOS NECESARIOS PARA PROMOCIONAR SU PRODUCTO

Consulte nuestros precios y paquetes, estamos gustosos de servirles



www.ecuadorandbeyond.org  
anamaria@ecuadorandbeyond.com  
Cumbaya-Quito  
+593 998311109 / 2-2890997

MÓDULO	TEMA	SUBTEMA
1. CULTURA ORGANIZACIONAL	CULTURA ORGANIZACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué hace diferente a los empresarios?</li> <li>• ¿Cuál es el trabajo del líder de un negocio?</li> <li>• ¿Cómo debe enfrentar el cambio un empresario ?</li> </ul>
	LENGUAJE EMPRESARIAL Y CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar filosofía empresarial</li> <li>• Un negocio de éxito empieza antes de arrancar el negocio</li> <li>• Ser colaborador, ser propietario</li> <li>• ¿Cómo mejorar las actividades de la empresa para volverlas productivas?</li> <li>• Planificar, Desarrollar, Comprobar y Actualizar</li> </ul>
	DESARROLLO HUMANO Y LIDERAZGO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creatividad e innovación</li> <li>• Necesidades de Maslow</li> <li>• Análisis FODA</li> <li>• Elementos claves para el desarrollo del liderazgo</li> <li>• Las 4 facetas del líder</li> <li>• Habilidad y Voluntad del Líder</li> <li>• El líder y la Empresa</li> </ul>
	DISCIPLINA Y PASIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seleccionar, Ordenar y Limpiar</li> <li>• Estandarizar y Disciplina</li> <li>• ¿Cómo aplicarlo en la empresa?</li> <li>• ¿Qué obstáculos se presentan?</li> <li>• Situaciones de impedimento para el propietario</li> </ul>



Ecuador & Beyond

[www.ecuadorandbeyond.org](http://www.ecuadorandbeyond.org)  
[anamaria@ecuadorandbeyond.com](mailto:anamaria@ecuadorandbeyond.com)  
 Cumbaya-Quito  
 +593 998311109 / 2-2890997

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situaciones de impedimento para el colaborador</li> </ul>
<b>2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN</b>	MERCADEO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué tipo de clientes llega a mi negocio?</li> <li>• ¿Cómo seleccionar el nicho de mercado acorde a mi capacidad instalada?</li> <li>• ¿Cómo diferencio mi servicio?</li> <li>• Las 4Ps del mercadeo</li> <li>• ¿Cómo posicionar mi empresa y marca en el mercado?</li> <li>• Marketing Digital: Redes Sociales, Web, Email marketing</li> </ul>
	SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redefinición de Cliente</li> <li>• Tipos de Cliente</li> <li>• Trabajar con el cliente</li> <li>• Educar al cliente</li> <li>• Condiciones necesarias para un buen servicio</li> <li>• Comunicación el eje importante</li> <li>• Gestión de Quejas y Reclamos</li> </ul>
	VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo inicio mi proceso de ventas?</li> <li>• Técnicas de Ventas</li> <li>• Tips de ventas para poner en práctica</li> <li>• ¿Qué estrategia utilizar para acercarme al cliente y manejar una venta?</li> <li>• ¿Cuáles son mis canales de comercialización?</li> <li>• ¿Cómo manejar mi material de ventas?</li> <li>• La fidelización del cliente</li> </ul>
<b>3. MEJORA DE LA RUTINA Y</b>	PROCESOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque basado en</li> </ul>



Ecuador & Beyond

www.ecuadorandbeyond.org  
anamaria@ecuadorandbeyond.com  
Cumbaya-Quito  
+593 998311109 / 2-2890997

<p><b>MANEJO FINANCIERO</b></p>		<p>procesos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Los procesos en la organización</li> <li>● Elementos del proceso</li> <li>● ¿Qué es un procedimiento?</li> <li>● Mapa de Procesos</li> <li>● Mejora de Procesos</li> <li>● Manejo de información interna</li> <li>● Canales de Comunicación</li> <li>● Comunicación externa</li> </ul>
	<p>TALENTO HUMANO</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● El talento humano y la misión, visión, objetivos y filosofía empresarial</li> <li>● La construcción de estrategias en base a un equipo capacitado e informado</li> <li>● Políticas de manejo de talento humano</li> <li>● Sistema de administración salarial</li> <li>● Incentivos y bonificaciones ¿Qué significa?</li> <li>● ¿Qué es reclutamiento y selección? Su importancia</li> <li>● Manual de funciones</li> <li>● Evaluación del Personal</li> </ul>
	<p>FINANZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La planificación financiera: Objetivos, Enfoque, Estrategia, Tiempo, Solución</li> <li>● Costos, Gastos, Inversión, Utilidad</li> <li>● Análisis Costos (Variables, Fijos, Producción, Venta)</li> <li>● Análisis de Precio</li> <li>● Contribución Marginal</li> <li>● Punto de Equilibrio</li> <li>● Análisis de Estados de</li> </ul>



Ecuador & Beyond

www.ecuadorandbeyond.org  
 anamaria@ecuadorandbeyond.com  
 Cumbaya-Quito  
 +593 998311109 / 2-2890997

		Resultados
--	--	------------



[www.ecuadorandbeyond.org](http://www.ecuadorandbeyond.org)  
[anamaria@ecuadorandbeyond.com](mailto:anamaria@ecuadorandbeyond.com)  
Cumbaya-Quito  
+593 998311109 / 2-2890997