



DIPLOMADO

Estrategia, finanzas y crecimiento colaborativo

Un espacio donde el **Emprendedor**, la **Empresa** y la estrategia en **Equipo** se conectan para multiplicar el impacto de forma exponencial.

Aquí no aprendes solo conceptos: construyes criterio estratégico acompañado, aplicable desde el primer día y sostenido en el tiempo por una red de pares.

NUESTRO OBJETIVO

Dotar a los participantes del diplomado de los conocimientos estratégicos, financieros, comerciales y operativos necesarios para escalar sus negocios y, simultáneamente, formar un **Consejo Consultivo** donde apliquen este marco para brindar retroalimentación objetiva entre pares.

¿Por qué un **Consejo Consultivo**?

Porque crecer solo es más lento, más costoso y más desgastante. Con tu **Consejo Consultivo** obtienes diversas perspectivas para tomar mejores decisiones, una red de apoyo real que reduce el aislamiento del emprendedor, y un sistema de seguimiento que convierte el aprendizaje en acción permanente.

TEMARIO DEL DIPLOMADO



Fundamentos Estratégicos



Finanzas Inteligentes



Marketing y Ventas



Escalamiento Sostenible



Tema 1: Misión, Visión y Valores. **La brújula del negocio.**



Tema 2: Establecimiento de Objetivos e indicadores (KPIs). **De la visión a las metas medibles.**



Tema 3: Costos Fijos vs. Variables y Estructura de Precios. **Entender la anatomía de los gastos.**



Tema 4: Margen de Utilidad y Punto de Equilibrio. **¿Cuándo empiezo a ganar?**



Tema 5: Prospección y Funnel de Ventas. **De lead a cliente.**



Tema 6: Buyer Persona (B2C & B2B). **¿Quién es mi cliente ideal?**



Tema 7: Prospección basadas en la Rentabilidad y Valor. **No todos los clientes aportan lo mismo.**



Tema 8: CAC (Costo de Adquisición de Cliente). **¿Cuánto cuesta conseguir un cliente?**



Tema 9: Estrategia de Marketing. **Fortaleciendo mi proceso de ventas**



Tema 10: Oferta mejorada y aumento en el ticket de compra. **Maximizar el valor de cada venta.**



Tema 11: LTV y Programas de Fidelización. **Retener y hacer crecer a los clientes.**



Tema 12: Gestión de Flujo de Efectivo (Cash Flow). **La supervivencia del día a día.**



Tema 13: ROI (Retorno de la Inversión) y Relación CAC/LTV. **La rentabilidad de las decisiones.**



Tema 14: Delegación Efectiva y Primeras Contrataciones. **Escalar el equipo y la operación.**



Tema 15: Protocolos para nuestra **Mesa de Consejo.**

DURACIÓN TOTAL DEL DIPLOMADO: 30 sesiones semanales en línea, de 2 horas cada una.

METODOLOGÍA ÚNICA

Las sesiones están divididas en dos bloques

Parte 1: Tema Estratégico (75 min)

Exploramos uno de los 15 temas clave, con espacio para **aplicación inmediata en los negocios participantes.**

Parte 2: Mesa de Consejo (45 min)

Un participante es seleccionado al azar para exponer una situación del negocio que este enfrentando.

El grupo y el facilitador aportan **soluciones prácticas y accionables.**

Resultado

Conocimiento que se aplica la misma semana + problemas reales resueltos desde múltiples perspectivas.

APRENDIZAJE 100% APLICADO

Cada tema se trabaja en 2 sesiones:

SEMANA 1: CONOCIMIENTO + CASOS REALES

- ▶ Marco teórico simplificado
- ▶ Casos aplicados a negocios como el tuyo

SEMANA 2: TALLER PRÁCTICO

- ▶ Formatos descargables exclusivos
- ▶ Dinámica grupal de implementación



Política de grupos

Si te integras cuando ya se impartieron más de 4 temas, abrimos nuevo grupo (mínimo 3 personas). Tu eliges: continuar en tu grupo o reiniciar en el nuevo.

Homologación garantizada

Mismo contenido, misma calidad, mismo facilitador.

Flexibilidad

Puedes cambiar de grupo si necesitas repasar temas.

Compromiso de valor

Si después de 4 sesiones no ves el valor, te retiras sin compromiso.

Este diplomado no solo te da herramientas para crecer tu negocio, te deja instalada una estructura de pensamiento estratégico y colaboración que te acompaña durante años.

La impartición de este diplomado es una iniciativa de **YEAH | laboratorio de comunicación**. Nuestro objetivo es transformar la manera en que emprendedores y dueños de **PyMEs** gestionan sus negocios, brindándoles herramientas y conocimiento estratégico que mejoren su desempeño. Buscamos que dejen de operar de forma reactiva y comiencen a planear y ejecutar estrategias que les permitan crecer de manera **sólida, consciente y efectiva**.