



Próximos

talleres presenciales

**Semana
Mujer Emprendedora en Manzanares**
Del 18 al 22 de nov 2024

*19 nov - Día internacional
de la mujer emprendedora*



18

NOVIEMBRE
16:00H

**Emprendimiento y
ventas**

19

NOVIEMBRE
16:00H

**Marca Personal para
emprender**

20

NOVIEMBRE
16:00H

**Finanzas para
emprender**

21

NOVIEMBRE
16:00H

**Técnicas de
comunicación
orientadas al cliente**

**Talleres de 3 horas de duración cada uno,
gratuitos
de 16:00h a 19:00h**

**Vivero de Empresas de Manzanares C/
Labradores, 1**

**DIRIGIDOS a mujeres, hombres, y en general a cualquier
persona con interés en emprender ó mejorar su
emprendimiento**

**Posibilidad de asistir a cada uno por separado.
Se emitirá certificado de los talleres a los que se asiste.**

INSCRIPCIONES



promocioneconomica@manzanares.es
www.viveromanzanares.com
926612083



**I PLAN ESTRATÉGICO MUNICIPAL
DE IGUALDAD ENTRE
MUJERES Y HOMBRES
AYUNTAMIENTO DE MANZANARES**





Contenidos

talleres presenciales

**Semana
Mujer Emprendedora en Manzanares**
Del 18 al 22 de nov 2024

18
NOVIEMBRE

**Emprendimiento y
ventas**

FORMADORA: TATIANA R. DE LA PAZ
¿Qué es emprender? ¿Para qué emprendemos?
Herramientas para emprender
¿Cómo nos ayudan los hábitos en el emprendimiento?
Creencias limitantes a la hora de vender
Diferencias entre vender y ser un vende humos
Ejercicios prácticos para empezar a vender

19
NOVIEMBRE

**Marca Personal para
emprender**

FORMADORA: MARTA PALACIOS
Cómo encontrar tu marca
Cómo potenciar tu marca
Cómo comunicar tu marca
(Herramientas y técnicas para llevarlo a cabo)

20
NOVIEMBRE

**Finanzas para
emprender**

FORMADORA: MARTA GARRIDO
Conceptos básicos de finanzas personales y
empresariales
Presupuestos, ahorro, inversión, deudas.
Aplicación de herramientas financieras.
Decisiones financieras inteligentes
Desarrollo de un plan financiero práctico y
personalizado.

21
NOVIEMBRE

**Técnicas de
comunicación
orientadas al cliente**

FORMADORA: POLO SÁNCHEZ DE LA BLANCA
¿Cómo ayuda una buena comunicación a la hora de
vender?
¿Cómo usar la voz a tu favor a la hora de hablar con
el cliente?
Técnicas para aprender a convertir la voz en tu
alidada. Dicción, vocalización y respiración.
Importancia de la comunicación no verbal en la
venta. Ejercicios de expresión corporal.