



Centro Empresarial TDE-Talentum  
Taller de Desarrollo Empresarial  
Carta Descriptiva  
Modalidad: Curso-Taller (valor curricular)

# Desarrollo de Proyectos y Negocios® EMPRENDEDOR

El curso que puso al TDE® en la mente de los emprendedores

Con registro oficial de la STyPS

## Desarrollado por:

Equipo TDE®, coordinado por Carlos Alberto Flores García.

## Objetivos:

1. **Transitarás** de la Idea al Proyecto.
2. **Consolidarás** el Proyecto para crear el Negocio.
3. **Fortalecerás** el Negocio para fundar la Empresa.
4. **Aplicarás** el Modelo de Negocio con el Método de los 3 Vectores +1® (Triada).
5. **Conocerás** los elementos de un Plan de Negocios Efectivo.

## Descripción:

Instauramos una comunidad de *Creadores, Iniciadores y de Emprendedores* para entender tópicos esenciales de la empresa.

*Las ideas son el inicio:* La idea es para consolidar el Negocio y luego la Empresa, ese es el camino. Este *Curso-Taller* te proporciona una ruta probada para emprender.

Los ponentes son de dos tipos:

- ❖ Empresarios y Dueños de Negocio que fueron emprendedores desde cero.
- ❖ Consultores especialistas quienes dominan el tema que imparten.

Quien enseña este tipo de temas debe estarlos viviendo y aplicando en el mundo empresarial, de otro modo no sirve, por eso para nosotros es muy importante este aspecto.

La Comunidad de Negocios TDE® es activa, es creativa, es un espacio de relaciones y contactos que desde 1992 ha apoyado a miles de empresarios y emprendedores a lanzar y mejorar sus negocios.

El programa incluye este *Kit*:

- ❖ El libro *Conceptos Básicos de Empresa*®.
- ❖ El cuaderno de trabajo *DPN*®.
- ❖ Manual de Fundamentos de la Imagen.
- ❖ Las Guías Empresariales *TDE*®.
- ❖ Simulador Financiero para Planeación y Evaluación Financiera.
- ❖ Cuaderno para notas.
- ❖ Dinámicas, ejercicios y casos empresariales.

### Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)



## ¿Para quién es?

1. Personas con ideas.
2. Emprendedores con Negocio en marcha.
3. Emprendedores con Idea Definida de Negocio.
4. Jefes Creativos en Startups.
5. Oficinistas que desean iniciar su propio Negocio.
6. Trabajadores de Incubadoras de Negocio.

## Temario General:

5 TALLERES aplicados divididos en 11 temas:

### TALLER 1:

1. Desarrollo de Proyectos e Ideas.

### TALLER 2:

2. Finanzas, Flujos y Evaluación Financiera.
3. Modelo de Negocio con los 3 Vectores + 1<sup>o</sup>: *Tríada Fundamental*.

### TALLER 3:

4. Aspectos Legales. Proceso de Formalización Legal del Negocio.
5. Temas Selectos Fiscales.

### TALLER 4:

6. Desarrollo de la Imagen Corporativa.
7. Imagen Personal del Emprendedor y Protocolo Empresarial.

### TALLER 5:

8. Marketing: *Agenda de Acciones Específicas del Mix*.
9. Ventas: *Estrategias y Tips Fundamentales*.
10. Planificación certera con Modelo A-PMS<sup>®</sup>.
11. Reunión final de presentaciones y cocktail.

## Dinámica del Curso (temas específicos):

### TALLER 1:

1. **Desarrollo de Proyectos e Ideas.**
  - 1.1. Los básicos: *Tips de Presentación Profesional*.
  - 1.2. Circulo de ideas.
  - 1.3. Matriz de Evaluación de Proyectos.
  - 1.4. ¿Qué es crecer y mejorar?

### TALLER 2:

2. **Finanzas, Flujos y Evaluación Financiera.**
  - 2.1. Los 4 Elementos del Costo.

**Centro Empresarial TDE-Talentum**

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)

- 2.2. Las Inversiones en Activos: *El 5º Elemento*.
- 2.3. Egresos Totales.
- 2.4. Precios de Venta.
- 2.5. Cantidad de Productos a vender: *Demanda Total Esperada*.
- 2.6. Ingresos Totales.
- 2.7. Margen.
- 2.8. Flujos de Efectivo.
- 2.9. TIR y VPN.

### 3. Modelo de Negocio con los 3 Vectores + 1<sup>º</sup>: *Triada Fundamental*.

- 3.1. ¿Qué hacemos y qué vendemos?
- 3.2. ¿A quiénes y cómo vendemos lo que hacemos?
- 3.3. ¿Cuánto ganaremos por lo que vendemos?
- 3.4. ¿Quién hace realidad esta idea?

#### TALLER 3:

### 4. Aspectos Legales. Proceso de Formalización Legal del Negocio.

- 4.1. Implicaciones de facturar y firmar contratos: *La Decisión Crucial*.
- 4.2. Tipo de Régimen.
  - 4.2.1. Persona Física.
  - 4.2.2. Persona Moral.
- 4.3. Tipos de Sociedades. *Implicaciones*.
  - 4.3.1. Mercantiles.
  - 4.3.2. Civiles.
- 4.4. Asociaciones en Participación.
- 4.5. Trámites Federales.
- 4.6. Trámites Locales.
- 4.7. Elementos Esenciales de un Contrato y un Convenio.
- 4.8. Propiedad Intelectual.
- 4.9. Derechos de Autor.

### 5. Temas Selectos Fiscales.

- 5.1. El SAT.
- 5.2. Los Principales Impuestos, IVA e ISR.
- 5.3. Los Regímenes Fiscales (PF y PM).
- 5.4. Las Deducciones.
- 5.5. La Estrategia Fiscal Adecuada a las operaciones de la Empresa.
- 5.6. Los Pagos Provisionales.
- 5.7. Las Declaraciones Anuales.
- 5.8. La importancia de un Contador o Despacho Contable.

#### TALLER 4:

### 6. Desarrollo de la Imagen Corporativa.

- 6.1. Rumbo al crecimiento.
- 6.2. Valores Personales y Valores Corporativos.
- 6.3. Isologo, Imagotipo, Isotipo, Logotipo y Marca.
- 6.4. Denominación.
- 6.5. Tipografía.
- 6.6. Colores Corporativos.
- 6.7. Lema y Slogan.
- 6.8. Impresos y *huella digital* en Redes e Internet.

#### Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)



## 7. Imagen personal del Emprendedor y Protocolo Empresarial.

- 7.1. Códigos.
- 7.2. Decálogo de la Imagen Personal.
- 7.3. Marca.
- 7.4. Aplicación Empresarial.

TALLER 5:

## 8. Marketing: *Agenda de acciones específicas del Mix.*

- 8.1. Producto.
- 8.2. Publicidad.
- 8.3. Promociones.
- 8.4. Relaciones Públicas.
- 8.5. Agresividad.
- 8.6. Servicio.
- 8.7. Precio.
- 8.8. Intermediarios, Puntos de Venta y Distribución.
- 8.9. Venta Directa.
- 8.10. Digital.

## 9. Ventas: *Estrategias y Tips Fundamentales.*

- 9.1. Seducción.
- 9.2. Comportamiento en las reuniones.
- 9.3. Documentos del Vendedor Profesional.
- 9.4. Prospección.
- 9.5. Agenda de Reuniones y Citas.
- 9.6. Estrategias de Venta.
- 9.7. Psicología del Cliente.

## 10. Planificación certera con Modelo A-PMS®.

- 10.1. Conjunto Estratégico.
- 10.2. Premisas Fundamentales.
- 10.3. Objetivo.
- 10.4. Actividades.
- 10.5. Responsables.
- 10.6. Fechas o Períodos.
- 10.7. Presupuesto.
- 10.8. Indicadores.

## 11. *Reunión final de presentaciones y cocktail.*

Con metodología TDE®.

### **Duración:**

40 horas.

### **Sesiones:**

De siete a ocho sesiones. Lo anterior dependerá del día y el grupo.

#### **Centro Empresarial TDE-Talentum**

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)



## Formas de Pago:

Depósitos y transferencias.

- ❖ **Banco:** Scotiabank a la cuenta **00102013591** a nombre de Francisco Hugo Flores García.
- ❖ **Clabe interbancaria para transferencias:** **044180001020135911**
- ❖ **Depósitos en Oxxo:** No. de tarjeta **5579 2091 3867 7411**

Cuando realices tu pago, por favor manda tu voucher y tu nombre completo por **WhatsApp al 55 4072 4076** o bien, mándalo a [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)

## Ubicación:

Búscanos en Google Maps como **(CETT) Centro Empresarial TDE-Talentum**. Calzada al Desierto de los Leones no. 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX. Como referencia, estamos muy cerca de CU, del ITAM, la Universidad Anáhuac del Sur y Televisa San Ángel.

Nos encontramos a 20 minutos de los metros Viveros y Barranca del Muerto y del metrobús Dr. Gálvez. Los camiones que te dejan frente a nuestras oficinas salen de esas 3 ubicaciones y dicen **TETELPAN**. Estamos a 150 metros del Gimnasio Sportium y a 70 metros de la Iglesia de "Nuestra Señora de la Natividad" y la Panadería Lecaroz.

## Ponentes, Formadores y Empresarios:

Presencia sujeta a disponibilidad de agenda en sus empresas.

**Carlos Alberto Flores García**

- ❖ Empresario, Profesor Universitario, Consultor y Político por *hobbie*.
- ❖ Es Dueño e Inversionista, desde 2015, del Centro Empresarial TDE-Talentum (CETT), Escuela de Negocios y formación directiva.
- ❖ Es Fundador y Consultor Líder en el Instituto de Estudios sobre la Organización y Dirección A.C.
- ❖ Es Formador líder de emprendedores en DPN-TDE®, contando con más de 4000 egresados de 1998 a la fecha.
- ❖ También es Consejero Director del Taller de Desarrollo Empresarial (TDE®) desde 2001 a la fecha.
- ❖ Fue el quinto Director General TDE® de 1998 a 2001.
- ❖ Es Consultor de negocios y emprendimientos para la Facultad de Artes y Diseño de la UNAM desde 2016; para Innova UNAM desde 2017 y para la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la UNAM (2018).
- ❖ Imparte el Módulo de Plan de Negocios y Finanzas en el Diplomado de Titulación de "Diseño de Aplicación Textil y Desarrollo de Productos" en la Facultad de Artes y Diseño de la UNAM desde 2017 a la fecha.
- ❖ Ha impartido y organizado conferencias y cursos de *Emprendimiento, Finanzas, Aspectos Legales, Contabilidad, Temas Fiscales, Dirección de Empresa y Plan de Negocio* en 14 Facultades de la UNAM, las ESCA-IPN, UVM, UNILA, EBC, Universidad Marista, Tecnológico de México, Colegio de Bachilleres, entre otras Escuelas de prestigio desde 1997 a la fecha.
- ❖ Además es autor de los libros: *Conceptos Básicos de Empresa® (2014); Tríada Fundamental de Negocio, Modelo de los 3 vectores® (2017) y Plan de Negocio, La Guía® (2013)*.
- ❖ Fue Consultor Senior en Chemonics Inc. en 2018; Tetra Tech DPK Inc. de 2015 a 2018 y Management Systems International Ltd. en 2013 y 2014.

### Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)



- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM de 2008 a 2013.
- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Universidad Latina, Campus Roma de 2013 a 2015.
- ❖ Fue miembro la Comisión de Jóvenes Empresarios de la COPARMEX, Ciudad de México en 2010 y 2011.
- ❖ Es Licenciado en Administración por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- ❖ Es Maestrante de Finanzas Corporativas por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- ❖ Cuenta con cursos profesionales con el *Babson College de Boston (2016)*, *ITAM (2006)* y *Tecnológico de Monterrey (2003)*. Su palabra y estilo favoritos: **¡TRASCENDER!**

#### **Luis Gerardo Berumen Romero**

- ❖ Fundador y Dueño del Despacho de Contabilidad TLS Consultores S.C.
- ❖ Catedrático de la Escuela Bancaria y Comercial.
- ❖ Ponente y amigo del TDE® desde el año 2018.
- ❖ L.C.C. por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

#### **Raúl Picard Del Prado**

- ❖ Empresario.
- ❖ Vicepresidente de CONCAMIN.
- ❖ Fue Presidente Nacional de CANACINTRA.
- ❖ Dueño y Director Comercial de Chocolates Picard S.A.
- ❖ Miembro del Consejo de Administración de ZAMFRE S.A. de C.V.
- ❖ Ponente y amigo TDE® desde el año 2007.

#### **Oscar Rossbach Baca**

- ❖ Empresario.
- ❖ Fue Vicepresidente Nacional de CANACINTRA.
- ❖ Fue Presidente y Vicepresidente de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa.
- ❖ Dueño y Director de Microscopios Rossbach S.A.
- ❖ Miembro del Consejo de Rossbach de México S.A. de C.V.
- ❖ Ponente y amigo TDE® desde el año 1998.

#### **Daniel Solano Acosta**

- ❖ Consultor y Líder de Ventas.
- ❖ Consultor y ponente TDE® desde 2015 en los temas de Ventas y Psicología del Cliente.
- ❖ Ha impartido más 15 Seminarios de Ventas en el Taller de Desarrollo Empresarial a personal de diversas empresas:
  - Tersum A'res S.A.P.I. de C.V.; INEES Sistemas de Aire S.A. de C.V.; Hospital San Ángel Inn S.A.; Maxwer S.A.; Montacargas González S.A.; Chimeneas Alberto Centeno S.A. y Franquiciarios Voder Rehabilitación S.C.
- ❖ Ha sido *Canal Comercial Líder y de Ventas* para:
  - El Taller de Desarrollo Empresarial; Laboratorio Allergan S.A de C.V.; Demesa S.A. de C.V.; Grupo Fármacos Especializados S.A. de C.V.; Laboratorio SANOFI S.A. de C.V.; Laboratorio Boehringer Ingelheim S.A de C.V.; Aceros Anáhuac S.A. (La Ferre) y Fibro Refuerzos Plásticos S.A.
- ❖ Es Coach Profesional en formación de Técnicas de Venta.
- ❖ Es Licenciado en Administración por la Universidad Autónoma Metropolitana.
- ❖ Cuenta con estudios profesionales de Psicología por la Universidad Latinoamericana.

#### **Centro Empresarial TDE-Talentum**

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)



### Francisco Hugo Flores García

- ❖ Ha impartido más de 25 Talleres en Imagen Personal y Protocolo para el TDE en donde ha formado más de 200 egresados en el perfeccionamiento de su **#Imagen** (Abogados, Publicistas, Contadores, Arquitectos, Médicos, Administradores, Ingenieros, Políticos, entre otras profesiones), obteniendo excelentes y gratificantes opiniones de cada uno de los egresados.
- ❖ Desde el año 2014 se ha especializado en la asesoría y capacitación en Imagen Personal, Protocolo y Ventas para Empresas y Gobiernos.
- ❖ Actualmente coordina el Centro Empresarial TDE-Talentum (CETT) llevando la Coordinación del Programa Académico de Imagen Personal y Protocolo y la Imagen Corporativa del grupo.
- ❖ Como Consultor, ha impartido entrenamientos y asesorías en gremios y empresas, tales como: RZN Vanguard, S.A.; el Centro de Capacitación para Ejecutivos, S.C.; Tersum A' res S.A.P.I. de C.V.; Harinera Anáhuac S.A.; El Colegio de Abogados del Estado de México; la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, sede Guerrero; COPARMEX nacional y sede Guerrero, entre otros.
- ❖ Como Conferencista ha impartido pláticas magistrales en Imagen y **#Protocolo** en las mejores Universidades de México, entre ellas la UNAM y el IPN.
- ❖ Ha sido Consultor para el Programa Internacional PROJUSTICIA, United States Agency for International Development (USAID), vía MSI Inc., diseñando la estrategia Operativa y de Organización de los Centros de Justicia para Mujeres de los estados de Puebla, Hidalgo y Oaxaca.
- ❖ También fue Asesor para A&R Management en los temas de Imagen Personal y Operaciones.
- ❖ Es Licenciado en Administración y Diplomado en Mercadotecnia por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

### Ivonne Alarcón Chavarría

- ❖ Dueña inversionista de Comercializadora Hospitalaria Libra S.A. de C.V. de 2015 a la fecha.
- ❖ Directora Comercial de Comercializadora Hospitalaria Libra S.A. de C.V. de 2015 a la fecha.
- ❖ Socia de la empresa de cosecha de energía R3cyclar Inc. (2015).
- ❖ Fundadora Centro Nacional para el Desarrollo Directivo y Empresarial S.C. en el año 2007.
- ❖ Fundadora Inversionista de Farmacia Casa de la Salud, La Familia S.A. en 2005.
- ❖ Formadora en el Taller de Desarrollo Empresarial de nuevos empresarios universitarios en el área comercial desde el año 2014.
- ❖ Miembro del Taller de Desarrollo Empresarial desde 1997.
- ❖ Gerente Comercial de Producto en Internacional Farmacéutica S.A. de C.V., desarrollando el mercado Nacional así como Centro y Sudamérica, incrementando hasta en un 25% las ventas en la República Mexicana y 40% en Centro y Sudamérica. De 2011 a 2015.
- ❖ Gerente de Promoción y Capacitación en Internacional Farmacéutica S.A. de C.V. para México y América Latina impartiendo conferencias magistrales en toda la República Mexicana, Centro y Sudamérica al área médica, sumando 15 países.
- ❖ Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Autónoma de México.

**El CETT es la escuela de negocios del Taller de Desarrollo Empresarial®.**

**Formando líderes desde 1992.**

¡Será un placer recibirte!

**Centro Empresarial TDE-Talentum**

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: [cursos@direccionempresarial.com.mx](mailto:cursos@direccionempresarial.com.mx)