



## *“Construyendo la Sociedad del Conocimiento”*

Un gusto saludarte.

Soy David Mendoza Yamaui, Director Ejecutivo de Termómetro Económico. Me dedico a la asesoría empresarial e institucional. A lo largo de mi carrera he tenido la oportunidad de brindar mi experiencia en materias asociadas al área gerencial, estratégica, económica - financiera, tributaria, organizativa y comercial, entre otras.

Quisiera hablarte de Termómetro Económico, una plataforma multifuncional que contiene una academia virtual y una editorial, y que en conjunto con nuestros aliados comerciales proyecta otras iniciativas en el corto plazo.

Como academia virtual, brinda la posibilidad de realizar cursos de formación profesional en diversas áreas como negocios, gerencia y tecnología, de tal manera que todos tengamos acceso al conocimiento de una forma amigable y accesible. Cursos cuyo contenido programático se aleja del discurso tradicional y explora nuevas herramientas que se adapten a la realidad. No es un secreto que la reacción de la academia ante los cambios es lenta. Lo sé por mi condición de Doctor en Ciencias Económicas y Administrativas, doctorando en ciencias de la educación, y docente de postgrado y pregrado en diversas universidades.

Los cursos en forma de Seminario que actualmente estamos ofertando, y que están por iniciar son: “Gerencia Estratégica e Ingeniería de Negocios”, el cual brinda una visión integral del negocio y cuyo programa consta de siete unidades temáticas:

**Unidad I:** Bases filosóficas, tecnológicas y praxis de la Gerencia basada en la Creación de Valor

**Unidad II:** Finanzas y Financiamiento

**Unidad III:** Bases, Procesos y Áreas de un Negocio

**Unidad IV:** Temas y Herramientas de Análisis Estratégico

**Unidad V:** Detección y Selección de Oportunidades de Negocio



**T**ERMÓMETRO  
ECONÓMICO

## *“Construyendo la Sociedad del Conocimiento”*

**Unidad VI:** Consideraciones y Tipos de Negocios en la Actualidad

**Unidad VII:** Bases de Datos y Contactos con Clientes Potenciales

El objetivo general es sencillamente clarificar para el participante el rol del gerente y el objetivo de sus funciones y tareas, para luego recorrer la organización y sus complejidades. Así, el participante queda preparado para manejar los conceptos de gerencia estratégica, culminando con los negocios en la actualidad y sus particularidades. Un curso muy completo que demanda conocimientos económicos, contables, de mercadeo, de finanzas, entre otros.

El programa se diferencia de otros programas dictados por otras instituciones en varios aspectos.

1. Énfasis puesto en los objetivos de la gerencia y el abordaje sobre el tema, de manera tal que aterriza los conceptos y no confunde funciones y tareas gerenciales con objetivo de la gerencia. Por qué. En mi larga experiencia he notado que la mayoría de los gerentes no tienen claro cuál es su objetivo, y confunden tareas y funciones con objetivos.
2. El programa prepara al participante para los conceptos de gerencia y planificación estratégica. De esta manera, el mismo puede comprender con mayor amplitud el impacto de las herramientas en el negocio.
3. Por último, el programa no se limita al enfoque corporativo, sino que aborda de igual manera los enfoques dirigidos al emprendimiento.

“Estrategias de Negociación y Persuasión”, el cual nos muestra las herramientas de negociación y de persuasión de forma integrada y no de manera separada. Consta de cinco unidades temáticas las cuales son:

**Unidad I:** Habilidades y Actitud

**Unidad II:** Plan de Negociación



**T**ERMÓMETRO  
ECONÓMICO

## *“Construyendo la Sociedad del Conocimiento”*

**Unidad III:** Estrategias de Poder

**Unidad IV:** Tratamientos de un Conflicto

**Unidad V:** Principios Aplicados de Persuasión

El objetivo del curso es dotar al participante de herramientas para abordar situaciones de negociación tanto comercial como social, de manera tal, que mejore su desenvolvimiento y sienta el impacto en todas las áreas de su vida. En primer lugar, se explora la predisposición emocional del participante a atender los contactos humanos con una visión de negociación, que permita aprovechar los contactos sociales y comerciales. En segundo lugar, se desarrollan las técnicas y procedimientos para la elaboración de un plan de negocios en caso de afrontar situaciones importantes. Por último, se realiza un abordaje a los conflictos y los diferentes mecanismos y herramientas disponibles.

El programa se diferencia de otros programas dictados por otras instituciones en lo siguiente:

1. Fusionamos en un mismo programa las bases teóricas de la negociación y las bases teóricas de la persuasión.
2. Basamos los ejemplos en situaciones reales y no hipotéticas o teóricas.
3. Complementamos al enfoque teórico con una visión amplia que aborda el tema social y los conflictos.

Los cursos que estamos poniendo a su disposición, serán dictados de la siguiente manera: el material audiovisual será compartido por un grupo de Whatsapp el cual será el espacio virtual compartido por los participantes y por el facilitador, para interacción, dudas y comentarios y el material de lectura complementario, será enviado por email a la dirección que suministre el participante.



## *“Construyendo La Sociedad del Conocimiento”*

Para la comodidad del participante en el manejo de su tiempo y para el ajuste a los diferentes usos horarios de los participantes, se implementa un “horario abierto”; el mismo consiste en mantener un horario de 10 horas continuas, en las cuales el participante podrá (si lo desea) realizar las consultas, comentarios y contactos que requiera. Esto es posible por la calidad del material audiovisual y de lectura. El costo de los cursos es de \$50 por participante. La duración es de entre 8 y 10 sesiones, lo cual equivaldrá a 40 horas académicas. Al culminar el seminario y cumplir con la actividad final, el participante recibirá un certificado de aprobación del seminario.

Aprovechamos la oportunidad para informarle que también estamos ofertando los seminarios y talleres de:

1. NeuroOratoria – Hablando se entiende la gente
2. El Poder Creador del Ser – Un enfoque Ontológico de la Felicidad
3. CriptoFinanzas – Invierte como un profesional
4. Ventas y Marketing – El camino a la prosperidad
5. Píldoras Económicas – Bases económicas para no economistas
6. Políticas Públicas – Proceso de acción social en democracia
7. Las 48 leyes del Poder – Taller de discusión
8. Decisiones trascendentales de la vida - Metodologías y herramientas para el análisis situacional de las decisiones cotidianas.

Por último, quisiera poner a su disposición asesorías y servicios remotos a través de nuestro aliado comercial “La tribu H&Y”.

Atentamente

David Mendoza Yamaui  
Termómetro Económico