

# Propuesta de capacitación

Curso  
“Incremento de la  
Rentabilidad con  
Comunicación Interna”



Modalidad presencial o en línea



- A. Objetivo
- B. Plan de trabajo
- C. Propuesta formativa
- E. Inversión



## A. Objetivo



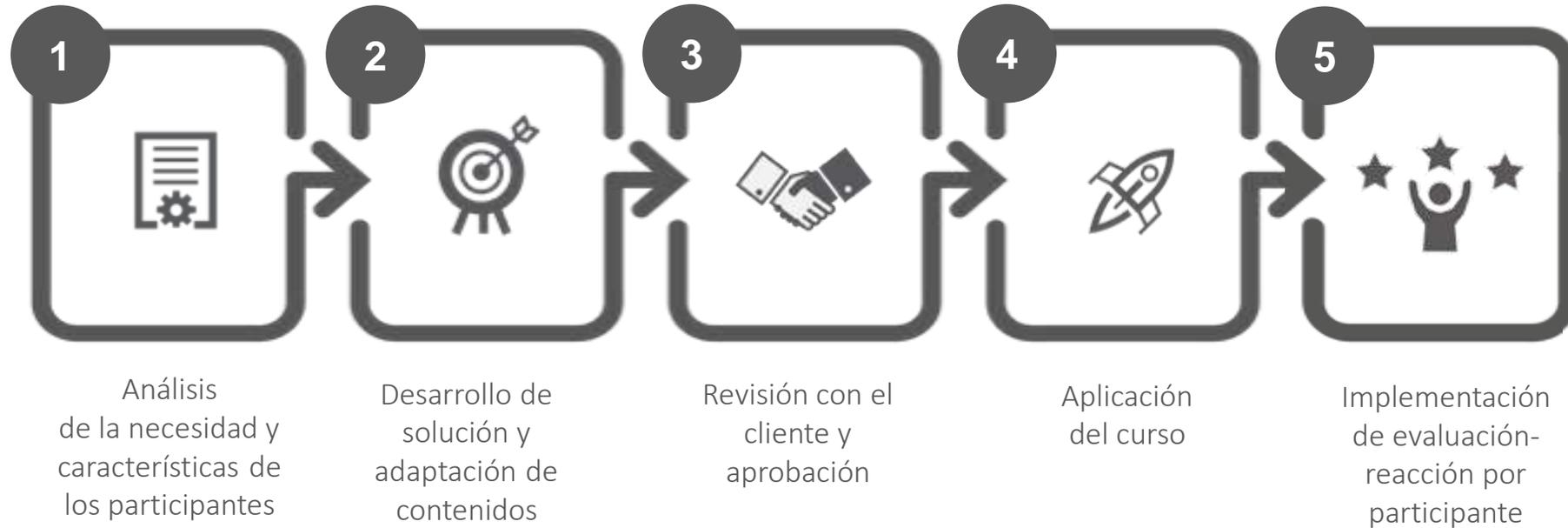
El objetivo del curso es proporcionar los conocimientos para la generación de estrategias de comunicación interna que permitan impulsar el logro de los resultados corporativos, con un enfoque especial en el aumento de la rentabilidad.

“Las buenas palabras valen mucho y cuestan poco”

*George Herbert*

## B. Plan de trabajo





## C. Propuesta formativa



1

**Módulo 1:**  
Relación entre  
comunicación interna  
y rentabilidad

2

**Módulo 2:**  
Orientando el  
enfoque hacia los  
empleados

3

**Módulo 3:**  
Líderes que comunican  
para generar  
rentabilidad

4

**Módulo 4:**  
Desarrollo de un plan  
de comunicación  
enfocado en la  
rentabilidad

5

**Módulo 5:**  
Herramientas para una  
comunicación con  
enfoque en la  
rentabilidad

6

**Módulo 6:**  
Medición de efectividad  
de la comunicación  
enfocada a la  
rentabilidad

## Módulo 1:

### “Relación entre comunicación interna y rentabilidad ”

#### Objetivo del módulo:

Reconocer cuál es la relación entre una comunicación efectiva y el alcance de los objetivos corporativos que dan como resultado el incremento de la rentabilidad.

#### Contenido temático:

- 1 Factores que influyen en la rentabilidad.
- 2 La comunicación impulsando el logro de resultados.
- 3 Cómo la comunicación efectiva impulsa el incremento de la rentabilidad.
- 4 Ejemplos de comunicación e incremento de la rentabilidad.

## Módulo 2:

### “Orientando el enfoque hacia los empleados”

#### Objetivo del módulo:

Aprender sobre la importancia de generar una cultura orientada a la gente como base para establecer una comunicación interna enfocada en el incremento de la rentabilidad.

#### Contenido temático:

- 1 Relación entre motivación, productividad e incremento de la rentabilidad.
- 2 ¿El cliente es lo más importante?
- 3 Generando una experiencia del empleado.

## Módulo 3:

“Líderes que comunican para generar rentabilidad”

### Objetivo del módulo:

Conocer la importancia de colocar al líder como el principal impulsor de la comunicación interna enfocada en la rentabilidad.

### Contenido temático:

- 1 El rol del líder en la comunicación de incremento de la rentabilidad.
- 2 Preparando a los líderes para guiar la comunicación hacia el logro de resultados.
- 3 Herramientas de apoyo para los líderes.
- 4 Buenas prácticas de comunicación desde el líder.

## Módulo 4:

“Desarrollo de un plan de comunicación enfocado en la rentabilidad”

### Objetivo del módulo:

Aprender los pasos para realizar un plan de comunicación estratégico basado en el objetivo de incrementar la rentabilidad.

### Contenido temático:

- 1 Diagnóstico de comunicación y necesidades de negocio.
- 2 Definición y estudio de las audiencias.
- 3 Establecimiento de plan de acción.
- 4 Definición de medios de comunicación efectivos.

## Módulo 5:

“Herramientas para una comunicación con enfoque en la rentabilidad”

### Objetivo del módulo:

Conocer algunas herramientas que permitirán un mejor desarrollo del plan estratégico de comunicación y que favorecerán al logro de los resultados durante la implementación.

### Contenido temático:

- 1 Estrategias de comunicación vivencial.
- 2 Escucha activa y retroalimentación.
- 3 Reconocimiento a los colaboradores.
- 4 Congruencia y transparencia.

## Módulo 6:

“Medición de efectividad de la comunicación enfocada en la rentabilidad ”

### Objetivo del módulo:

Conocer los mecanismos para medir los resultados obtenidos y hacer un diagnóstico de la rentabilidad asociada a la implementación del plan de comunicación.

### Contenido temático:

- 1 Diferencia entre medición de efectividad tradicional y medición de efectividad orientada a la rentabilidad.
- 2 Indicadores tradicionales de medición de efectividad de la comunicación.
- 3 Indicadores de medición de efectividad del negocio (rentabilidad).

## E. Inversión





## Curso “Incremento de la Rentabilidad con Comunicación Interna”:

Costo por participante: \$8,000

### Incluye:

- Programa de 20 horas.
- Cuaderno de trabajo/contenidos.
- Certificado de finalización

### Requerimientos:

- Entrega de manual de identidad corporativa y elementos gráficos a utilizar: logotipo del cliente, paleta de color, templates corporativos.
- Sala para la sesión o disponibilidad de red de internet estable para cada participante.

- Los costos de la presente cotización no incluyen el 16% de I.V.A.
- Forma de pago: 50% al inicio del proyecto, 50% restante al finalizar el proyecto.
- No incluye renta de salones, sistemas de audio y video, proyectores, alimentos ni bebidas.



Damos estructura a tus ideas



[daniela.paradela@aliadoscreativos.com.mx](mailto:daniela.paradela@aliadoscreativos.com.mx)

55 8532 8234