

Construyendo una historia de éxito

Cómo ir de la nada, hasta consolidarte en una empresa de servicios de primer nivel.

Línea de tiempo

Cursos en
mercado local, en
instalaciones del
cliente, on
demand.



Abres tu centro
de capacitación,
cursos en base a
calendario



Cursos en
mercado nacional,
en instalaciones
del cliente, on
demand.



Tú mismo,
pero mejor.

Tomar la
decisión.

En Aprenda te decimos cómo llegar de un punto a otro.

Iniciando desde cero



- Tomas la decisión de ser un Centro Autorizado **Aprenda**.
 - Al principio, lo único que necesitas es tener la actitud correcta y saber que ofrecerás excelentes cursos de capacitación.
- Descargas el **Catálogo de cursos** y comienzas a visitar empresas medianas y grandes, y ofreces cursos de capacitación *in-situ*, léase, en sus instalaciones.
 - Los cursos son *on-demand*, es decir, cuando el cliente lo pida.

Impartiendo cursos de calidad



- Cumples las expectativas de tus clientes, ya sea impartiendo tú mismo los cursos, o pagando instructores capacitados que **Aprenda** te puede ayudar a contactar.
 - Abriendo cursos de 4 ó más personas, aseguras una utilidad igual o superior a 50%.
 - Fíjate una meta: el primer mes, abres un curso, el segundo mes, vas por dos, el tercer mes, vas por tres, y así.
 - Piensa que cada curso debe dejarte ganancias por \$9,000.00 pesos ó más. Tú sabes hasta donde llegas.
 - Ahorra el 30% de las utilidades, las vas a necesitar muy pronto.

Hablando de ganancias



- Vendes conocimiento.
- Ejemplo:
 - Curso: **Programación C#.**
 - Asistentes: 5
 - Precio al público: \$ 3,500.00
 - Ingresos: \$17,500.00
 - Costo 5 manuales: \$ 3,350.00
 - Costo instructor: \$ 4,320.00
 - Utilidad: \$ 9,830.00

¿Qué tuviste que hacer? Sólo conseguir el cliente y organizar el curso.

Toma en cuenta que los vendedores profesionales de cursos pueden colocar 5 cursos al mes, sin problema. *¡Do the math!*

Salir del cascarón



- Tendrás que salir del cascarón, y cubrir cursos que otros no cubren.
- Hay que viajar, que ir a donde están los clientes.
- Consigue vendedores profesionales que se encarguen de prospectar, y mejora tu efectividad.

Proporcionando infraestructura



- No puedes estar todo el tiempo dando cursos en las instalaciones del cliente. Llegará el momento en que tú debas proveer la infraestructura: equipos, salas, servicio.
- Cuando ya abras más de 5 cursos por mes, es momento de que instales al menos una sala de capacitación propia, y tengas tu calendario regular de cursos.
- **Aprenda** te proporcionará un ***Plan de Instalación de Centro***, en donde podrás dimensionar la inversión inicial, mobiliario, equipo, espacios, y los costos de operación iniciales de tu centro.

Éxito



- Has llegado a este punto. Sigues siendo tú, pero:
 - Tienes un Centro de Capacitación.
 - Te has hecho de un nombre como empresa capacitadora.
 - Inicias de más de 15 cursos al mes.
 - Tus ingresos mensuales son mayores de los que podrías aspirar trabajando como empleado en cualquier compañía.
- ¿Cómo iniciaba todo? Exacto. Con una decisión.

Llámanos

- En **Aprenda**, el éxito de nuestros Centros Autorizados es nuestro éxito.
- Llámanos al 01-800-APRENDA, y te asesoramos en la edificación de tu negocio.
- Tenemos planes de negocio, capacitación para vendedores, layout de oficinas, estimados de costos de instalación y operación, análisis de ROI. En resumen: todo lo que necesitas para hacer negocio con nosotros.