

GABRIELA DOBLER
CONSULTORA

OFERTA DE CURSOS

**para
CAMARAS COMERCIALES
e INSTITUCIONES**



Desde GD Consultora impulsamos el crecimiento y el éxito de nuestros clientes y alumnos.

Soy la Lic. Gabriela Dobler, fundadora y CEO de GD Consultora, he liderado proyectos, guiado a emprendedores y profesionales, y compartido mi conocimiento en estrategia, management y marketing junto con un equipo de expertos durante más de 17 años.

En un mundo empresarial dinámico y desafiante, reconocemos que la capacitación es la clave para destacarse y prosperar.

Nuestros cursos son herramientas poderosas diseñadas para potenciar a tus asociados y alumnos.





GABRIELA DOBLER
CONSULTORA

Esta es la propuesta de cursos ofrecidos, si necesitás más profundización o mantener una reunión, estoy a disposición.



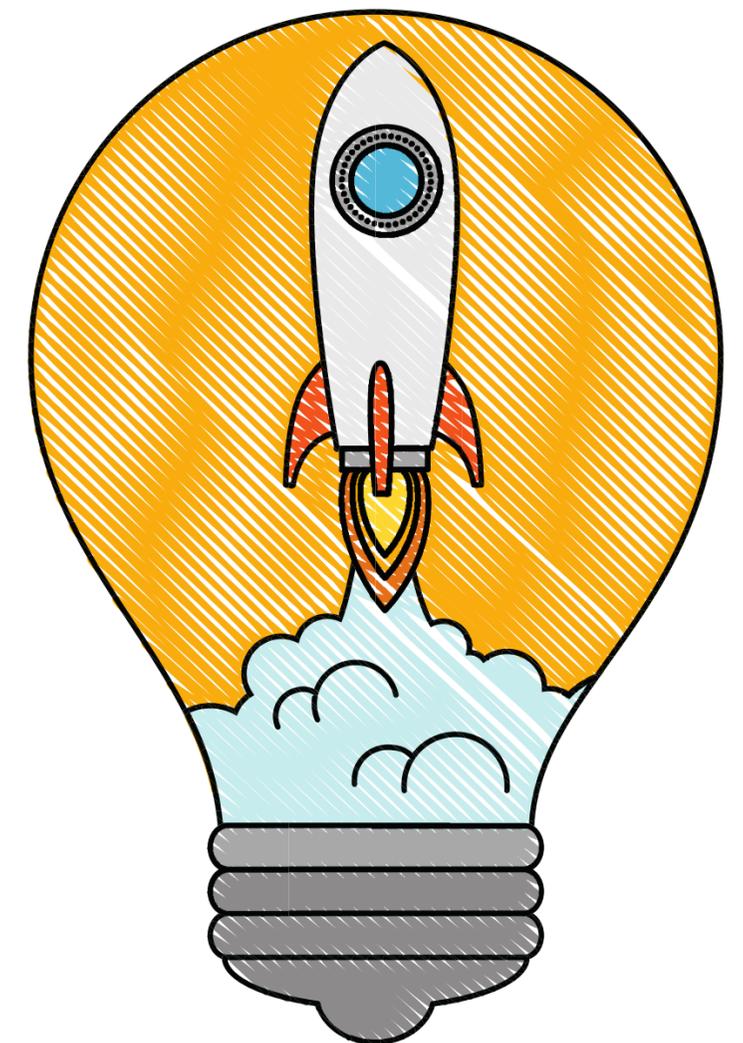
Comenzando tu Emprendimiento

Objetivo: que el emprendedor pueda validar su idea de negocio y cuente con el conocimiento teórico-práctico para implementarla con éxito.

Duración: 16 horas

Temario:

- Características del emprendedor.
- Validación y factibilidad de la idea de negocio
- Modelo de negocio.
- Metodología Lean Startup y Producto Mínimo Viable.
- Formación del equipo.
- Plan de implementación.



Profesionalización de la Pyme con Transformación Digital

Objetivo: que los dueños y CEOs de las Pymes puedan abordar el crecimiento en forma ordenada y profesional, incorporando las herramientas de la transformación digital.

Duración: 32 horas

Temario:

Módulo 1: La Pyme hoy

- Los desafíos de la Pyme.
- Los cambios en la forma de trabajar, las nuevas tecnologías y la transformación digital.
- Liderar la profesionalización.
- Delegación de responsabilidades y tareas.



Profesionalización de la Pyme con Transformación Digital

Temario:

Módulo 2: Abordando la profesionalización

- Pensamiento y proceso estratégico.
- Planteo de objetivos y metas.
- El organigrama y descripción de funciones.
Abordando un nuevo organigrama profesionalizado.
- Análisis de procesos y circuitos administrativos: identificación de tareas críticas, cuellos de botella, resolución de problemas y planteo de mejoras.
- Gestión de calidad y certificaciones para mejorar procesos.



Profesionalización de la Pyme con Transformación Digital

Temario:

Módulo 3: Generación y análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas y operativas.

- Generación de los datos.
- Medición de resultados y seguimiento.
- Indicadores y toma de decisiones.



Ser El Community y Content Manager de tu emprendimiento

Este curso va dirigido a emprendedores para que aprendan a generar un plan de contenidos y gestionar sus redes sociales de manera efectiva.

Duración: 32 horas

Temario:

- Características de las redes sociales.
- Estrategia y Plan de contenidos.
- Anatomía del posteo perfecto.
- SEO y elección de Hashtags.
- Copywriting y creación de imágenes con Inteligencia artificial.
- Herramientas de creación de contenido y programación.



En la Era de las Redes Sociales el Contenido es el REY y la Imagen es la REINA ¿Y la Inteligencia Artificial es...?

Este curso ayuda a comprender la importancia de las redes sociales y cómo crear contenido original y visualmente atractivo también con ayuda de la inteligencia artificial.

Duración: 16 horas

Temario:

- Las razones para estar en redes sociales.
- Marketing de contenidos: Storytelling, Copywriting, Inteligencia Artificial y otros recursos.
- Generación de imágenes impactantes.
- Herramientas efectivas para la acción.



Marketing en Acción

Enseñamos cómo diseñar una estrategia comercial efectiva y conocer las herramientas y acciones actuales del marketing digital.

Duración: 16 horas

Temario:

- Significado actual de hacer marketing digital: growth marketing o marketing de crecimiento.
- Conceptos fundamentales.
- Diseño de una estrategia de marketing.
- El embudo de marketing. Buyer Person. Buyer Journey.
- Herramientas prácticas para la acción.



E-Commerce

Qué es el e-commerce y cómo utilizarlo de manera eficiente en tu empresa. Las opciones de diseño de sitios web, integración con redes sociales y estrategias de posicionamiento.

Duración: 16 horas

Temario:

- Concepto de e-commerce
- Diseño de la estrategia de marketing y ventas en el sitio.
- Diseño y tipos de sitios web.
- Integración con redes sociales.
- Posicionamiento en Internet.
- Uso de AdWords y publicidad en redes sociales.



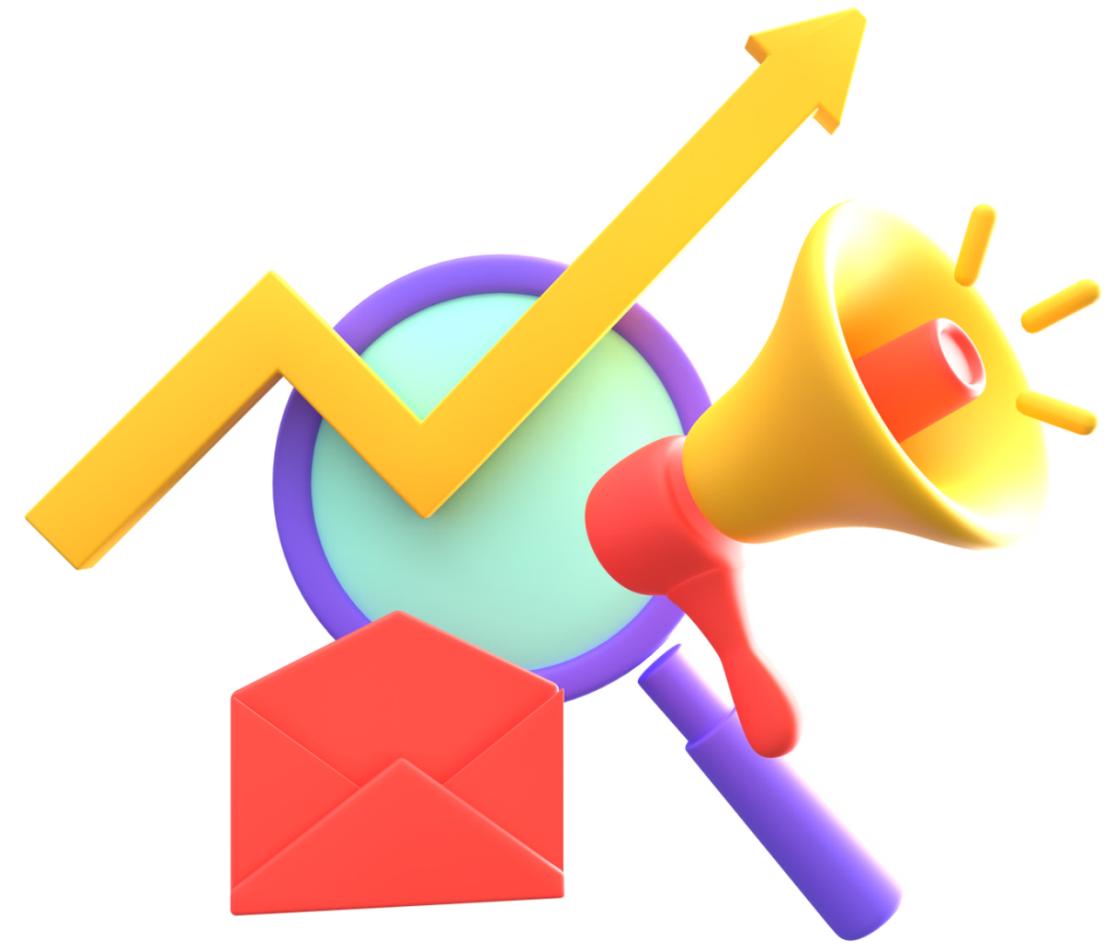
Marketing digital

Este curso explora el mundo del marketing digital, desde la planificación estratégica hasta la implementación práctica en redes sociales y publicidad online.

Duración: 32 horas

Objetivos:

- Aprender a utilizar el marketing digital en tu empresa/emprendimiento.
- Comprender la importancia de conocer las herramientas del marketing digital.
- Desarrollar y poner en práctica un Plan de Marketing digital.
- Manejar redes sociales y hacer publicidad efectiva.

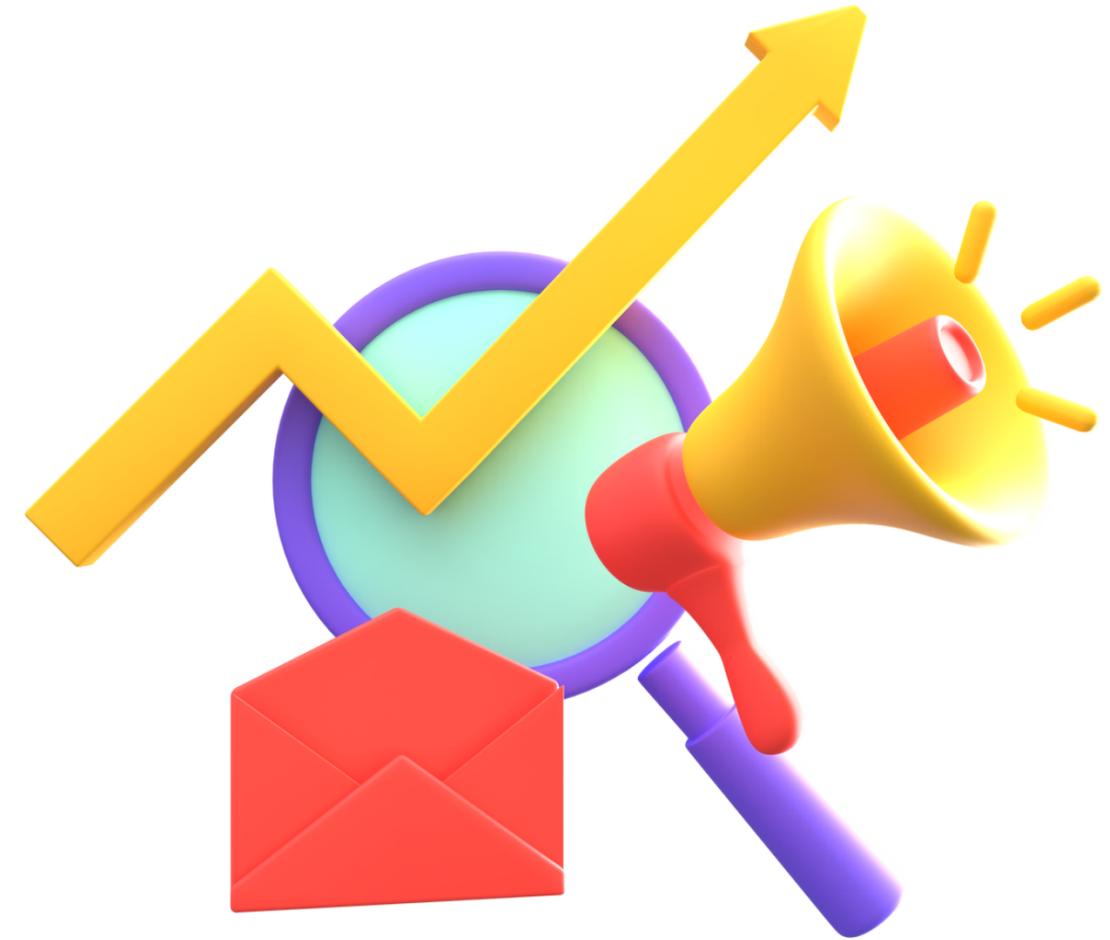


Marketing digital

Temario:

Módulo 1: Plan de Marketing Digital

- ¿Qué es el marketing digital y cómo potenciar tu negocio?
- Estrategia: Preguntas clave.
- Creatividad: Mapas mentales para estructurar el Plan de Marketing Digital.
- Embudo de marketing: ¿Cómo utilizarlo?
- Elementos esenciales del Plan de Marketing.



Marketing digital

Temario:

Módulo 2: Poniendo “la casa en orden” para implementar el marketing digital

- Identidad digital, diseño gráfico y diseño web.
- Tipos de sitios web y sus características.
- Estructura y contenidos del sitio web.
- SEO/SEM y Google Analytics.
- Regulaciones de Google.



Marketing digital

Temario:

Módulo 3: Marketing de Contenidos y Redes Sociales

- Marketing de contenidos: Principios y tipos.
- Herramientas gratuitas y pagas.
- Estrategias para gestionar redes sociales.
- Plan de comunicación y programación de contenidos.



Marketing digital

Temario:

Módulo 4: Difusión y Publicidad

- Tipos de publicidad según el embudo de marketing.
- Creación de anuncios en Google Ads y Facebook Ads.
- Otras formas de difusión: Blogueros, influencers.
- Prensa 2.0 y Email marketing.
- Métricas para evaluar resultados.



Industria 4.0: Tecnología para los Negocios

La Industria 4.0 y la cuarta revolución industrial describen la digitalización de sistemas y procesos industriales, y su interconexión mediante la Internet de las cosas e Internet de los Servicios para conseguir una mayor flexibilidad e individualización de los procesos productivos. Es una visión de la fábrica del futuro o fábrica inteligente.

Duración: 32 horas

Objetivos:

Concienciar la necesidad de digitalización a organizaciones y empresas, y, en consecuencia, conocer el proceso de transformación digital de la empresa y de la industria para su conversión en empresa e industria digital, con los soportes de Industria 4.0.

Industria 4.0: Tecnología para los Negocios

Temario:

Módulo 1: Abordando la Industria 4.0

- Introducción. Origen y evolución de la Industria 4.0.
- Clasificación de empresas según el nivel de madurez en la adopción y uso de las tecnologías.
- Nuevos paradigmas y tecnologías.
- Nuevas culturas y liderazgos digitales.



Industria 4.0: Tecnología para los Negocios

Temario:

Módulo 2: Transformación digital

- Innovación. Hacia la revolución industrial 4.0.
- La transformación digital. Transformación de las empresas.
- Integración de las TICs en las industrias.
- Impacto estratégico de la automatización.
- Adecuación de los procesos actuales.



Comercialización

Objetivo: que los emprendedores y productores conozcan herramientas de comercialización y ventas para incrementarlas y gestionarlas eficientemente.

Duración: 32 horas

Temario:

Módulo 1: Introducción a la comercialización

- Conceptos clave de comercialización.
- Identificación de los mercados potenciales y las tendencias de consumo.
- Análisis de la competencia y la cadena de valor.



Comercialización

Temario:

Módulo 2: Estrategia de comercialización y política de precios

- Diseño de una estrategia y un plan de comercialización.
- Estrategias de precios: cómo establecer precios rentables y atractivos para los clientes.

Módulo 3: Técnicas de ventas y negociación

- Técnicas de venta y persuasión: cómo comunicar de manera efectiva los beneficios de los productos.
- Técnicas de negociación: cómo llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- Manejo de objeciones: cómo superar las objeciones comunes que los clientes pueden tener.



Comercialización

Temario:

Módulo 4: Implementación y seguimiento de la estrategia de comercialización

- Implementación de la estrategia de comercialización: cómo llevar a cabo las acciones planificadas.
- Seguimiento y medición de los resultados: cómo evaluar la efectividad de las acciones de comercialización y ajustar la estrategia en consecuencia.



¿Por qué elegir nuestros cursos?



GABRIELA DOBLER
CONSULTORA



Experiencia comprobada:

Hemos impartido cursos en instituciones prestigiosas como el Colegio de Escribanos, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas CABA, la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, la UTN (para una Maestría), CAME, FECOBA, FEBA, entre otras; y empresas líderes como Volkswagen y Supermercados Día.

Variedad y adaptabilidad:

Ofrecemos una amplia gama de cursos, desde "Comenzando Tu Emprendimiento" hasta "Industria 4.0", todos adaptados para extenderse o comprimirse según las necesidades de tu institución.

Actualización constante:

Nos mantenemos a la vanguardia de las últimas tendencias y tecnologías.

Nuestros cursos incorporan estrategias probadas y herramientas de última generación.

TESTIMONIOS



GABRIELA DOBLER
CONSULTORA

Ing. Carlos Castillo - Responsable Coordinador

Secretaría de Extensión Universitaria - UTN

Como responsable de la coordinación de cursos de la Secretaría de Extensión Universitaria, es un placer para mí recomendar encarecidamente a la Lic. Gabriela Dobler como una capacitadora experta en Estrategia Management y Marketing. Durante su participación en nuestros programas de capacitación, Gabriela ha demostrado un profundo conocimiento en el área, así como una habilidad excepcional para transmitir conceptos complejos de manera accesible y práctica.

Los cursos que Gabriela ha dictado bajo nuestra dirección han sido el "Profesionalización de la Pyme Industrial" y "Marketing Digital para la Pyme industrial", para el Parque Industrial Plátanos. Ambos programas fueron recibidos con gran entusiasmo por parte de los participantes, quienes expresaron una satisfacción notable en las encuestas de retroalimentación. Sus métodos de enseñanza, combinados con su experiencia práctica en el campo, han sido altamente valorados por nuestros estudiantes.

Ing. Carlos Castillo - Responsable Coordinador

Secretaría de Extensión Universitaria - UTN

Gabriela ha demostrado una dedicación excepcional para adaptarse a las necesidades específicas de nuestros participantes, proporcionando herramientas y estrategias que son directamente aplicables a sus contextos empresariales. Su capacidad para involucrar a los estudiantes y fomentar un ambiente de aprendizaje colaborativo ha sido fundamental para el éxito de los cursos.

En resumen, ha sido un activo invaluable para nuestros programas de capacitación en Estrategia Management y Marketing. Su compromiso con la excelencia y su capacidad para inspirar a otros son cualidades que recomendaría sin reservas a cualquier institución o empresa que busque mejorar sus competencias en estas áreas.

Mauro Pilla - Coordinador Instituto Pyme del Banco Ciudad

La Lic. Gabriela Dobler es parte del staff de expertos pymes en el Programa de Entrenamiento Empresario + Club de Negocios del Instituto Pyme del Banco Ciudad.

Es un placer poder contar con ella en las diferentes acciones que realizamos en este marco. Ha demostrado un compromiso excepcional y una pasión contagiosa por la educación / actualización empresarial.

Sus charlas, capacitaciones y lives han sido altamente valorados por nuestra comunidad empresarial. Su habilidad para explicar en forma sencilla ideas complejas y adaptarse a las necesidades del público ha sido increíble.

Recomendaría a Gabriela a cualquier organización que busque fortalecer su oferta educativa y apoyar el crecimiento de las Pymes y Emprendedores. Su profesionalismo, conocimientos y enfoque práctico son un recurso valioso.

Prof. Susana Abelson - Basta de excusas

Gaby Dobler, quiero agradecer toda la información que brindás en los cursos y tu capacidad didáctica de llevar adelante los contenidos, como la de compartir información sin especulaciones. Esto lo puedo evaluar no solo por tu actualización que la puedo comprobar en los ambientes de empresarios y emprendedores en los que me muevo como productora de contenidos radiofónicos, por mis programas de aire, sino también por todos los años de actividad como directivo docente de la especialización administrativo-contable.

Al programa de radio llegan distintos tipos de profesionales y puedo compartir y aportar datos de actualidad gracias a tu información. Es una deuda que tenía y creo que llegó el momento de saldarla por este medio.

¡Gracias!

**Invitamos a
tu institución
o cámara
empresaria a:**

embarcarse en un viaje de aprendizaje y desarrollo con GD Consultora.

Juntos, transformaremos desafíos en oportunidades y lograremos resultados tangibles.

Lic. Gabriela Dobler



CEO de GD Consultora



DRA. LA. T°37 F°49



+54 9 11 3305-9502



gdobler@gdconsultora.com.ar



www.gdconsultora.com.ar