

# costos y ventas para creativos y diseñadores

8 HORAS QUE CAMBIARÁN TU VISIÓN DE HACER NEGOCIOS

CVPC04042017

## Objetivo General:

Ofrecer a los participantes, herramientas y criterios objetivos sólidos para la correcta valorización de su trabajo en el área creativa, y ofrecer soluciones competitivas a sus clientes.

## CONTENIDO:

### Análisis y evaluación de costos

- ▶ Cómo, Cuándo y Cuánto debemos cobrar por realizar trabajo creativo
- ▶ Consideraciones Legales.
- ▶ Manejo con Proveedores

### Análisis FODA

- ▶ Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

### Elaboración de costos

- ▶ Estructurando mi valor vs. La Competencia
- ▶ Ética Profesional

### Tipos de clientes

### Gerencia aplicada al profesional creativo

- ▶ Creación de Promociones, cuando realizar descuentos y cortesías
- ▶ Malas prácticas en los profesionales del Diseño y La Creatividad

### Principios básicos de negociación y persuasión

- ▶ Para lograr ventas efectivas y realizar ventas sugeridas.

### Dirigido a:

- ▶ Diseñadores gráficos
- ▶ FreeLancers

**Facilitador: Julio Díaz Granados N.**

**Inversión:** Bs. 15.800,00 p/p

**Incluye:** Certificado – Refrigerios - Material de Apoyo

## FORMA DE PAGO Y REGISTRO:

Para formalizar tu cupo puedes realizar depósito o transferencia al siguiente número de cuenta

0105 0767 76 1767012497 - Banco Mercantil - Titular: Kreaktium 31 C.A. - RIF: J-40656843-0

Correo: [kreaktium@gmail.com](mailto:kreaktium@gmail.com)

### Una vez realizado el pago:

Envía tu número de comprobante con nombre y apellido, número de cédula, número telefónico, correo electrónico, para nuestros registros y elaboración de tu certificado a nuestro correo: [kreaktium@gmail.com](mailto:kreaktium@gmail.com)



[www.kreaktium.com](http://www.kreaktium.com)

     @kreaktium

DESIGN • BRANDING • WEB • SOCIAL MEDIA