

**CONVOCATORIA**  
**CAPACITACIÓN EN VENTAS**  
**10 al 13 de Julio de 2023**

**¿CÓMO MULTIPLICAR TUS RECURSOS Y VIVIR MEJOR?**  
**EL SECRETO DE UN PRODUCTO EXITOSO.**

**Organizan**

El curso es organizado por el Centro para la Participación y el Desarrollo Humano Sostenible (CEPAD) y el Gobierno Autónomo Municipal de San Ignacio de Velasco, con el apoyo de la Conselleria de Participacio, Transparencia, Cooperación y Qualitat Democratica de la Generalitat Valenciana, y, el Fons Valencia per la Solidaritat.

**Modalidad**

La Capacitación se desarrollará de manera presencial durante 4 días de capacitación de media jornada, haciendo un total de 16 horas de trabajo en aula.

**Capacitadora**

Roxana Hartmann, Artista Visual con especialidad en Marketing y Diseño Gráfico.

**Lugar**

Salón de Teatro, Casa de la Cultura de San Ignacio de Velasco, Bolivia.

**Dirigido al Siguiete Público de San Ignacio de Velasco**

- ✓ Rubro de hospedaje.
- ✓ Rubro de gastronomía.
- ✓ Rubro artesanal.
- ✓ Rubro transporte.
- ✓ Guías de turismo.
- ✓ Personal de Turismo de la Alcaldía de San Ignacio de Velasco.

**Objetivos/Justificación**

La sostenibilidad económica de un destino turístico está fuertemente relacionada al flujo de consumidores que consumen los productos y servicios que se ofrecen. La ausencia de turistas implica una ausencia de ingresos económicos para el territorio y por lo tanto, los servicios y

productos turísticos, se resienten: no basta con tener buenos productos y servicios turísticos, hay que saber gestionar su venta para llegar a los clientes adecuados que los consumirán.

En Chiquitos existen muchos atractivos, productos y servicios turísticos que son originales, diversos, tienen calidad suficiente, pero lamentablemente no reciben el flujo turístico necesario para que sean sostenibles en el tiempo. Con la finalidad de mejorar las ventas y captar clientes que consuman los productos y servicios turísticos, existen técnicas indispensables de conocer, algunas de las cuales serán compartidas en el presente curso de capacitación.

**Objetivo General:** El fortalecimiento de productos y servicios turísticos existentes en las Misiones Jesuíticas de Chiquitos, Bolivia.

**Objetivo Específico:** Compartir/enseñar de forma teórica y práctica, técnicas y herramientas de ventas que permitan captar clientes para mejorar el flujo turístico hacia las Misiones Jesuíticas de Chiquitos de acuerdo al tipo de producto/servicio turístico que se ofrezca. Como parte de la capacitación se dará énfasis a la importancia de **diagnosticar, evaluar y diseñar nuevas herramientas creativas para que el proceso de venta sea exitoso, comprendiendo que en turismo existe una lógica fundamental del territorio y no solamente de iniciativas individuales.**

### Fechas/Metodología del Curso

El curso se ofrece a dos grupos, divididos de acuerdo al rubro turístico al que pertenece, de tal manera de personalizar los ejemplos y técnicas según el tipo de actividad turística que se realice.

**Por favor inscribise al grupo que le corresponde a su rubro, según la descripción a seguir:**

#### Grupo 1

- Lunes 10, martes 11, miércoles 12 y jueves 13 de julio. Curso dirigido a productores/as artesanales, transportistas (moto taxi, taxi), guías/informadores de turismo, y personal de la Unidad de Turismo del Gobierno Municipal de San Ignacio de Velasco.

**Horario diario de 08:00 a 12:00 horas.**

#### Grupo 2

- Lunes 10, martes 11, miércoles 12 y jueves 13 de julio. Curso dirigido a prestadores de servicios en el sector de hospedaje (hoteles, alojamientos, etc.) y sector gastronómico.

**Horario diario de 14:00 a 18:00 horas.**

**Certificado de participación:** Al finalizar del taller, los/as participantes que cumplieron las 16 horas de trabajo del curso, se les entregará un certificado de participación emitido por CEPAD y el Gobierno Municipal de San Ignacio de Velasco.

### Notas Importantes

- ✓ Existen **CUPOS LIMITADOS**, por lo que la inscripción se realizará de acuerdo a orden de llegada.
- ✓ **Fecha máxima de inscripción:** Viernes 7 de julio del 2023.
- ✓ Con la finalidad de dar oportunidades a diferentes prestadores de servicios, se podrá inscribir como **máximo a dos personas** por emprendimiento. Cada caso se analizará de forma individualizada por la organización.
- ✓ Al momento de inscribirse cada participante deberá firmar un documento de compromiso donde acepta y acata todas las reglas del curso.
- ✓ Los costos del curso son cubiertos por CEPAD, la Conselleria de Participacio, Transparencia, Cooperación y Qualitat Democratica de la Generalitat Valenciana, y, el Fons Valencia per la Solidaritat, motivo por el cual es **libre de costo para el alumno/a**.
- ✓ El alumnado deberá firmar una lista de asistencia diaria para obtener el certificado de participación. **No podrá ausentarse ningún día** para optar al certificado de participación.
- ✓ **Dos retrasos de más de 30 minutos se contabilizarán como una ausencia** y por lo tanto no se emitirá el certificado de participación. El/la alumno/a es responsable de estar a tiempo en las horas establecidas.

#### Inscripción y Mayor Información

Andrea Vera, CEPAD

Cel.: (+591) 72147555

Correo: [a.verchy1996@gmail.com](mailto:a.verchy1996@gmail.com)

## PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

### **¿CÓMO MULTIPLICAR TUS RECURSOS Y VIVIR MEJOR? EL SECRETO DE UN PRODUCTO EXITOSO**

#### **Lunes 10 de julio**

- 1. Salir de la Caja**  
Todos somos creativos  
Activar la creatividad  
Aprender a mirar diferente
- 2. Proceso Creativo. Pasos para Reconocer tu Problema.**  
Conocer el proceso  
Actividades para desbloquear la mente

#### **Martes 11 de julio**

- 1. Nuestra Identidad.**  
Definir (redefinir) el producto/servicio  
Diagnóstico cualitativo  
*Storytelling*  
Iniciar un proyecto (trabajo práctico individual)  
Trabajo en mesas de discusión

#### **Miércoles 12 de julio**

- 1. Reconocer la Escena Local.**  
Evaluar el entorno  
Visualizar la competencia  
Determinar necesidades  
Crear nuevos espacios  
Innovar
- 2. La Cultura de Marca.**  
¿Qué es una marca?  
Redefinir/crear una marca  
Definir el equipo de ventas  
Comunicación interna  
Comunicación externa  
Evaluación de elementos propios  
Rediseño de procesos y herramientas

## Jueves 13 de julio

### 1. ¿Cómo Ponerle Valor al Trabajo?

Precios y formas de cobro  
Elementos para una venta eficiente  
Atención al cliente

### 2. El Secreto está en el Compromiso.

*Engagement*  
Técnicas de empoderamiento  
Hacer sostenible el esfuerzo  
Trabajo en colaboración

---

## Hoja de Vida de la Capacitadora

---

Roxana Hartmann, Artista Visual con Especialidad en Marketing y Diseño Gráfico.

Nació en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Investiga el tiempo y la memoria tratando de tejer su propia identidad.

Estudió arte en la Universidad de Kansas (Estados Unidos) y se especializó en diseño gráfico. Tiene una Maestría de Marketing y Educación Superior en la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Ha realizado un curso en Creatividad en Marketing, impartido por Brigitte Seumenicht. Imparte charlas y asesora diferentes empresas desde el 2014 en creatividad y ventas.

Docente de diseño desde el año 2002 hasta 2014 en la UPSA donde fue coordinadora de la carrera, y la UCB San Pablo (Universidad Católica de Bolivia). Da talleres de arte, pensamiento crítico y procesos creativos desde 2002. Capacita a artesanas en las regiones de la chiquitania boliviana y promueve el trabajo sustentable en estos municipios, actualmente está con CEPAD en un trabajo de investigación sobre la historia de la forma y el color en la artesanía contemporánea de la chiquitana.

Publicó su primer libro, Un Asunto de Vida, de edición limitada en noviembre del 2022.