

CURSO DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y EL PLAN DE NEGOCIO

OBJETIVOS DEL CURSO

Para la puesta en marcha de un negocio es necesario algo más que conocer los conceptos de la gestión empresarial. Es necesario que las personas sean capaces de percibir una oportunidad de negocio y apostar por ella. Con este curso desarrollarás las habilidades necesarias para gestionar tus capacidades personales y las herramientas que el entorno ofrece para hacer realidad la empresa que quieras crear.

- Disponer de los criterios básicos de gestión empresarial que permitan al alumno afrontar con garantías su proyecto.
- Desarrollar las habilidades necesarias para la puesta en marcha de una empresa.
- Controlar, a partir de tu propio caso, los distintos conceptos de gestión del nuevo negocio para darle forma e identificar las oportunidades y riesgos a los que se enfrenta.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Gracias a la estructura del curso, basada en módulos, este curso está indicado para personas que buscan objetivos distintos. Los intereses concretos del alumno, le llevarán a profundizar más en unos temas u otros. El curso de Creación de Empresas y Plan de negocio, está pensado concretamente para.

- Personas que quieran emprender un negocio así como profesionales interesados en desarrollarse dentro de la propia empresa.
- Responsables de Pymes que desean diversificar su actividad.
- Profesionales que han creado su negocio y que necesitan disponer de herramientas que les ayuden a avanzar en el camino emprendido.

PROGRAMA

1.- El Plan de Negocio (3 horas)

El emprendedor: conceptos, desarrollo de la idea de negocio y características fundamentales

- El emprendedor
- El proceso innovador. Desarrollo de la idea de negocio
- Perspectiva de desarrollo de una empresa. El proceso emprendedor
- Innovación como diferenciación
- Desarrollo del Plan de Negocio
- Contenido del Plan de Negocio
- Plan de negocio y Resumen ejecutivo

2.- Estrategia Empresarial (6 horas)

- El Plan Estratégico de la empresa
- Metodología del análisis DAFO
- Desarrollo de los distintos conceptos (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)
- Las 5 fuerzas de PORTER
- Diferencia entre Estrategia Competitiva y Estrategia Corporativa
- Alianzas estratégicas

3.- Mercado, Marketing y Ventas (12 horas)

- Investigación de Mercados (Fases, Tipos y Técnicas)
- Investigación de mercados
- Segmentación de mercados
- Ventajas y desventajas de un buen análisis de mercado
- El marketing operativo
 - Factores que intervienen y Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción y Distribución)
- Estrategias de marketing
- Tipología de ventas
 - La venta de productos y servicios
 - La venta en Internet
 - Las ventas B2B
- Planificación de ventas
 - Determinación objetivos de venta
 - Desarrollo del plan de ventas
 - Diseño del sistema de información comercial
- Aplicación del cálculo comercial a la venta
 - Márgenes comerciales
 - Precios de venta

4.- Operaciones y Logística (9 horas)

- Que es la Gestión de Operaciones
- Diseño de los Sistemas Productivos
- Diseño Crítico en la Gestión de Operaciones
 - Proceso
 - Producto
- Estrategia de las Operaciones y Control de Calidad
- Diseño de Procesos y Estrategia de Localización
- Gestión de Proyectos (Análisis de carga/capacidad)
- Los Inventarios en la Empresa (Gestión de los Stocks)
- Gestión de la Cadena de Suministro
- Dirección de la Producción
 - Decisiones Estratégicas
 - Decisiones Tácticas

4.- Recursos Humanos y Habilidades Empresariales (9 horas)

- El Comportamiento Organizativo
- La Toma de Decisiones
- La Negociación
- La solución de Conflictos
- Personalidad, Actitudes y Aptitudes, Valores en el Trabajo
- Motivación y Liderazgo
- La comunicación (Hablar en Público)
- Gestión del Tiempo y Dirección de Equipos
- El Plan de RR.HH

5.- El Plan Financiero (9 horas)

- Los Estados Contables lenguaje y técnicas
- El Balance y la Cuenta de Resultados
- Análisis Contable
- Estudio de ratios: Liquidez, Solvencia, Rentabilidad y Mercado
- Los Costes y el Control de Gestión
- El punto de Equilibrio
- Economía Financiera el VAN y el TIR
- Análisis de Sensibilidad

5.- Presentación del Plan de Negocio y Resumen Ejecutivo (Alumnos) 3 horas

METODOLOGÍA

El método pedagógico tiene por objetivo la adquisición de conocimientos, y sobre todo, su aplicación práctica en el ámbito laboral. El método se adapta perfectamente a las circunstancias y capacidades de cada alumno, ya que estas y su dedicación marcarán el ritmo de aprendizaje.

Los materiales:

- Las Slides utilizadas en cada una de las clases
- Apoyo y seguimiento del profesor durante y después del curso.
- Al finalizar cada unidad didáctica, se utilizara la empresa elegida por cada alumno para desarrollar en ella los conocimientos adquiridos.
- Se realizara un pequeño test de conocimiento adquirido en cada una de las materias.