

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Conocer las habilidades, destrezas, capacidades y conocimientos que deben tener los emprendedores.
- Conocer los diferentes modelos de negocio a partir de los cuales se pueden crear las empresas.
- Diferenciar las fuentes de financiación de las que pueden obtener recursos las empresas.
- Distinguir los trámites necesarios para la creación de empresas.
- Conocer los factores que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial.

CONTENIDOS

Actitud emprendedora

Introducción.

Conocimientos y capacidad de emprendimiento.

Habilidades.

Resumen.

Búsqueda y valoración de ideas de negocio

Introducción.

Técnicas para la búsqueda de ideas de negocio.

Valoración de ideas de negocio.

Resumen.

Los modelos de negocio

Introducción.

Tipología de modelos de negocio.

El método Canvas.

Ejemplos prácticos.

Resumen.

Variables determinantes del éxito empresarial

Introducción.

El entorno.

La competencia y los proveedores.

Los clientes.

Los recursos de la empresa

Resumen.

Plan financiero

Introducción.

Análisis de la viabilidad del proyecto de inversión.

Fuentes de financiación.

Planificación económica y financiera.

Resumen.

Plan de marketing

Introducción.

Fases en la planificación del marketing. marketingia.es | MAD: 91 571 21 39 | BCN: 93 265 26 77

Segmentación del mercado.

Determinación de la estrategia de precios.

el marketing tradicional al marketing relacional.
canales de comunicación de la campaña publicitaria.
Resumen.

Estrategia y gestión comercial

Introducción.

Ciclo de vida del producto.

Comercialización del producto.

Documentación comercial y programas de gestión de clientes.

Gestión del almacén.

Resumen.

Gestión administrativa para la puesta en marcha

Introducción.

Tipos de sociedades.

Trámites para la creación de empresas.

Resumen.

Plan de negocio

Introducción.

Presentación del plan de negocio a terceros.

Caso práctico.

Resumen.

Glosario