

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Aprender a desarrollar y validar una idea de negocio
- Conocer las mejores practicas para la definicion de una estrategia de negocios solida
- Desarrollar habilidades para la gestion efectiva de recursos, incluyendo finanzas, marketing y personal
- Aprender a identificar y superar los desafios que enfrentan los emprendedores
- Desarrollar habilidades para la toma de decisiones informadas y el riesgo calculado
- Aprender a crear y mantener relaciones efectivas con proveedores, socios y otros stakeholders clave

CONTENIDOS

UNIDAD - EL EMPRENDEDOR Y LA IDEA DE NEGOCIO

- La figura del emprendedor
- La idea de negocio
- Trabajar sobre la idea
- Validacion de la idea
- Descubrir al cliente
- Validacion del cliente
- Construccion de la empresa

UNIDAD - EL METODO LEAN STARTUP

- Paso 1: Crear
- Paso 2: Medir
- Paso 3: Aprender

UNIDAD - EL MODELO Y EL PLAN DE NEGOCIOS

- Modelo CANVAS
- Ejemplo de Modelo Canvas
- Los nuevos modelos de negocio de la era digital
- El plan de negocio
- Elaboracion del plan de negocios

UNIDAD.- EL PLAN DE EMPRESA

- El plan de empresa
- Objetivos del plan
- Fases para la elaboracion del plan
- Elaboracion del plan de empresa
- Introduccion
- Promotores del plan
- La estructura organizativa de la empresa
- Descripcion de los productos/servicios
- Plan de produccion
- Organizacion y recursos humanos
- Plan de inversiones
- Prevision de la cuenta de resultados
- Valoracion del riesgo

UNIDAD - COMO CREAR UN PRODUCTO CON DESIGN THINKING

- Definir
- Errores comunes en la definicion del problema
- Idear
- Prototipar
- Herramientas de prototipado
- Validar o testear

UNIDAD - EL MERCADO

- Analisis del entorno
- Los competidores y el entorno competitivo
- Mercado Meta
- Segmentacion del mercado
- Enfoques de segmentacion del mercado
- Pasos para realizar una segmentacion de mercado
- Errores que debemos evitar al segmentar
- Ejemplos de segmentacion de mercado

UNIDAD - LA DISTRIBUCION COMERCIAL

- Clasificacion de los canales
- Estructura del canal de distribucion
- Franquicias
- Ubicacion del establecimiento comercial
- Area comercial
- Estudio de la ubicacion

UNIDAD - PROMOCION Y COMUNICACION

- Mezcla promocional
- La marca
- Construir una marca
- La experiencia cliente desde la perspectiva de la marca
- El posicionamiento de la marca
- Como construir el posicionamiento

UNIDAD - EL PLAN DE MARKETING

- Cadena de valor
- Diagnostico de la empresa
- Analisis DAFO
- Ejemplo de analisis DAFO
- Elaboracion de un plan de marketing

UNIDAD - LA FINANCIACION DEL PROYECTO

- Las 3F (family, friends, fools)
- El Bootstrapping
- Ajustarse al modelo de bootstrapping
- La captacion de socios
- Financiacion a traves de una entidad financiera
- Financiacion a corto plazo

Creditos comerciales y aplazamientos de pago

- Polizas de credito.
- Negociacion de efectos comerciales
- Factoring www.criteria.es | info@criteria.es | MAD: 91 571 21 39 | BCN: 93 265 26 77
- Financiacion a largo plazo
- Analisis de Credito

- Tipos de capital riesgo
- Proyectos que atraen o no atraen inversiones
- Pasos para conseguir capital riesgo
- Documento de oferta final
- La negociación con los inversores
- El arte de la presentación
- Los aspectos psicológicos de la presentación
- Los procedimientos legales
- La incorporación del inversor
- Que hacer después de la inversión

UNIDAD - CASOS PRACTICOS EMPRESARIALES

UNIDAD - ANEXOS