

CICLO DE FORMACION PARA EMPRENDEDORES

3ª EDICCIÓN

Objetivo: Adquirir los conocimientos básicos para la toma de decisiones para planificar el desarrollo de un negocio

JORNADA 0 (12ene22).

Presentación del curso y de los servicios del CIIE

JORNADA 1 (19ene22):

TEMA: “El trabajo de emprendedor”

¿En qué consiste el “trabajo de emprendedor”? ¿En qué consiste ser autónomo o ser empresario?

(Por cierto, te vamos a hablar de gerencia; no te vamos a hablar de trámites administrativos)

JORNADA 2 (26ene22):

TEMA: “Canvas”

¿Qué es el “Canvas”? ¿Cuál es su utilidad?

(Aprende una sencilla y útil herramienta para realizar el boceto de un negocio // definir las líneas maestras de un negocio)

TEMA: Plan de Negocio

¿Qué es un “Plan de negocio”? ¿Qué debe incluir? ¿Cómo se hace? ¿Plan de Negocio o Plan de Empresa?

(No te puedes limitar a hacer el “plan de apertura” del negocio; aprende a realizar el diseño del negocio y la planificación de su desarrollo)

JORNADA 3 (2feb22):

TEMA: Estudio de mercado para emprendedores

¿Qué datos de mercado son necesarios para estudiar la viabilidad del negocio? ¿Y para realizar el Plan de Negocio? ¿Cómo obtenerlos?

Concepto, Utilidad y Alcance.

Tipos de datos. Concepto. Datos “Primarios” y Datos “Secundarios”

Fuentes de datos. Concepto. Fuentes Primarias y Fuentes Secundarias.

(No te vamos a decir cuánto vas a vender; vas a aprender a estimar el potencial de tu mercado).

JORNADA 4 (9feb22):

TEMA: Viabilidad de la idea de negocio

¿Será mi idea de negocio viable? ¿Cómo lo determino?

Viabilidad comercial

Viabilidad estructural. Inversión necesaria

Viabilidad económica. "Punto de equilibrio" del negocio

Viabilidad financiera. Tesorería y liquidez

JORNADA 5 (16feb22):

TEMA: Plan estratégico de marketing (1/2)

Definición de Plan de Marketing. Conceptos generales. Necesidad y utilidad.

Herramientas del Marketing: las "4Ps" y el "marketing-mix".

Concepto de "Posicionamiento" en marketing.

JORNADA 6 (23feb22):

TEMA: Plan estratégico de marketing (2/2)

Necesidades: Los niveles de necesidades del cliente / consumidor.

Segmentación.

El Plan Estratégico de marketing: Estrategias y Planes de acción. Ejemplos.

JORNADA 7 (2mar22):

TEMA: Plan Comercial

Alcance. Estrategias y Planes de acción. El Plan de Ventas. Ejemplos.

JORNADA 8 (9mar22):

TEMA: Plan de publicidad para emprender

¿Cómo me puedo dar a conocer / Cómo dar a conocer mi negocio?

Alcance. Objetivos y Estrategias.

Medios y soportes para la publicidad.

El Plan de medios. Ejemplos.

(Conoce los recursos publicitarios para el emprendedor y su idoneidad para tu negocio)

JORNADA 9 (16mar22):

TEMA: Publicidad on-line. Recursos

Concepto. e-Marketing y e-Commerce.

Recursos del e-marketing: Publicidad en Buscadores, en otras Webs, en RR.SS., publicidad directa.

Publicidad de la página web: Posicionamiento SEO / Posicionamiento SEM / "Banners" / "Google my Business" / e-Mailing. Concepto, objetivo, coste. Criterios de elección.

Página web "convencional" y páginas en Facebook, en Instagram y en LinkedIn: criterios de elección.

JORNADA 10 (23mar22):

TEMA: Plan económico-financiero

Concepto y utilidad.

Inversión y Coste / Gasto. Concepto y diferencia.

Costes fijos y Costes variables. Concepto.

Margen bruto. Concepto.

Venta y Cobro. Conceptos / Diferencia.

Compra y Pago. Conceptos /Diferencia.

Tesorería. Flujo de tesorería. Concepto.

Fuentes de financiación. Recursos propios y recursos ajenos. Deuda a c/p y a l/p. Conceptos.

Cuenta de Resultados y Balance. Concepto y estructura.

Contenido del plan:

- Plan de Inversiones.
- Plan de Financiación.
- Cuenta de Resultados.
- Cuenta de Tesorería.
- Balance de situación.
- Punto de Equilibrio.
- Ratios de viabilidad