



# Creación de Empresas para Emprendedores

Código: 504726

Duración: 8.00 horas

## Descripción

---

La finalidad de este curso es la capacitación técnica del emprendedor para el desarrollo de un proyecto de empresa, incluyendo la elaboración de un plan de empresa, la presentación del mismo, y la búsqueda de fuentes de financiación para su puesta en marcha.

## Objetivos

---

Los objetivos del Curso de Creación de Empresas son eminentemente prácticos, pues proporcionan un conjunto de conocimientos destinados a permitir la puesta en práctica de una idea empresarial, dándole consistencia y demostrando que ser emprendedor o emprendedora es un hecho posible y viable; a la vez que se les dan las herramientas necesarias para su puesta en marcha.

### **UNIDAD - EL EMPRENDEDOR Y LA IDEA DE NEGOCIO**

- La figura del emprendedor
- La idea de negocio
- Trabajar sobre la idea
- Validación de la idea
- Descubrir al cliente
- Validación del cliente
- Construcción de la empresa

### **UNIDAD - EL MÉTODO 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
- Elaboración del plan de negocios

### **UNIDAD.- EL PLAN DE EMPRESA**

- El plan de empresa
- Objetivos del plan
- Fases para la elaboración del plan
- Elaboración del plan de empresa
- Introducción
- Promotores del plan
- La estructura organizativa de la empresa
- Descripción de los productos/servicios
- Plan de producción
- Organización y recursos humanos
- Plan de inversiones
- Previsión de la cuenta de resultados
- Valoración del riesgo

### **UNIDAD - EL PRODUCTO O SERVICIO**

- El Producto

- Producto VS Servicio
- Ciclo de vida del producto
- Análisis de la cartera de productos
- Política de precios
- Criterios de fijación de los precios
- Los modelos de fijación de precios

## **UNIDAD - CÓMO CREAR UN PRODUCTO CON DESIGN THINKING**

- Empatizar
- Mapa de empatía
- Ejemplo de mapa de empatía
- Definir
- Errores comunes en la definición del problema
- Idear
- Prototipar
- Herramientas de prototipado
- Validar o testear

## **UNIDAD - EL MERCADO**

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

## **UNIDAD - LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**

- Clasificación de los canales
- Estructura del canal de distribución
- Franquicias
- Ubicación del establecimiento comercial
- Área comercial
- Estudio de la ubicación

## **UNIDAD - PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN**

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

- Cómo construir el posicionamiento

## **UNIDAD - EL PLAN DE MARKETING**

- Cadena de valor
- Diagnóstico de la empresa
- Análisis DAFO
- Ejemplo de análisis DAFO
- Elaboración de un plan de marketing

## **UNIDAD - LA FINANCIACIÓN DEL PROYECTO**

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

Créditos comerciales y aplazamientos de pago

- Pólizas de crédito.
- Negociación de efectos comerciales
- Factoring
- Financiación a largo plazo
- Análisis de Crédito
- Cómo deciden las entidades financieras otorgar o no financiación
- Crowdfunding
- El capital riesgo o Venture capital
- 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
- Qué hacer después de la inversión

## **UNIDAD - CASOS PRÁCTICOS EMPRESARIALES**

## **UNIDAD - ANEXOS**