CURSO ONLINE

EMPRENDEDORES

CREACIÓN DE EMPRESAS. EL PLAN DE NEGOCIO

OBJETIVOS

- Desarrollar la cultura emprendedora.
- Orientar al emprendedor para la puesta en marcha de su negocio o empresa.
- Elaborar el Plan de Negocio o Business Plan y los distintos planes que lo componen: plan de marketing, plan de inversiones, plan de operaciones, plan de recursos humanos, plan financiero, plan económico financiero.
- Conocer de forma general la normativa, fiscalidad, costes de apertura, permisos, etc., que conllevan la apertura de un negocio.
- Poder presentar con éxito el proyecto empresarial ante organismos públicos, privados o entidades bancarias y así alcanzar el objetivo marcado, ya sea una financiación del proyecto o búsqueda de posibles socios, partners o clientes.

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · **955 268 956** · training@talentoconsulting.es · **@mktalento** · www.talentoconsulting.es

talento® professional training

CURSO ONLINE

Lorem ipsum

EMPRENDEDORES

CREACIÓN DE EMPRESAS. EL PLAN DE NEGOCIOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR, LA OPORTUNIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO
1.1. El emprendedor y la cultura emprendedora
1.1.1. Concepto de Emprendedor
1.1.2. La empresa en sus inicios: Tipos de empresas según su nivel de crecimiento
1.1.3. Factores que propician el éxito de un proyecto empresarial
1.2. Oportunidades de negocios
1.2.1. Introducción
1.2.2. Cómo se descubren las oportunidades de negocios
1.3. Concepto de Plan de Negocio
1.3.1. Introducción
1.3.2. ¿Por qué es necesario elaborar un Plan de Negocio para la creación de una nueva empresa?
1.3.3. ¿Puede elaborar un Plan de Negocio una empresa que ya está en funcionamiento?
1.3.4. ¿Cuál es la finalidad de la elaboración de un Plan de Negocio?
1.3.5. ¿Quién debe o puede elaborar este documento?
1.3.6. ¿Cómo comenzar la elaboración del Plan de Negocio y cuál es la forma más práctica o rápida para realizarlo?
1.3.7. ¿Cuáles son los puntos clave del Plan de Negocio?
1.3.8. ¿Cómo presentar el proyecto?
1.4. Estructura del Plan de Negocio y fases para su elaboración
1.4.1. Definición
1.4.2. Formato del Plan de Negocio
1.4.3.Índice del Plan de Negocio y fases para su elaboración

2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL
2.1. Proyecto empresarial, actividad: producto o servicio, y presentación de los emprendedores
2.1.1. Presentación de los emprendedores
2.1.2. Proyecto Empresarial
2.1.3. Actividad de la empresa: Producto o servicio
2.2. Primera aproximación a las inversiones mínimas y a la financiación del proyecto

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO
3.1. Análisis del entorno
3.1.1. Introducción
3.1.2. Entorno General
3.1.3. Sector
3.2. Análisis de fuerzas y debilidades: DAFO
3.3. Investigación de mercado y de la Competencia
3.3.1. La Competencia
3.3.2. El Mercado

4. PLAN DE MARKETING
4.1. El Plan de Marketing. Estructura
4.2. Marketing Mix: política de producto

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · **955 268 956** · training@talentoconsulting.es · **@mktalento** · www.talentoconsulting.es

talento® professional training

CURSO ONLINE

EMPRENDEDORES

CREACIÓN DE EMPRESAS. PLAN DE NEGOCIOS

4.2.1. Conceptos previos
4.2.2. Definición de la cartera de productos
4.2.3. Características y diferenciación del producto
4.2.4. Posicionamiento del producto
4.3. Marketing Mix: política de precios
4.3.1. Introducción
4.3.2. Estrategias de precio en función de la competencia
4.3.3. Estrategias de precio de tipo psicológico
4.3.4. Estrategias de precio en función de la demanda
4.3.5. Estrategias de precio para una cartera de productos
4.4. Marketing Mix: promoción, ventas y comunicación
4.4.1. Promociones
4.4.2. Ventas directas
4.4.3. Comunicación y publicidad
4.5. Marketing Mix: distribución
4.5.1. Introducción
4.5.2. Criterios para seleccionar un canal de distribución

5. PLAN DE INVERSIONES
5.1. Introducción
5.2. Plan de Inversiones
5.2.1. Ubicación de la Empresa
5.2.2. La elección de la tecnología del proceso de producción
5.2.3. Elaboración del Plan de Inversiones

6. PLAN DE OPERACIONES
6.1. Elementos del Plan de Operaciones
6.2. El presupuesto de ventas y los ingresos por áreas de negocio
6.2.1. El presupuesto de ventas
6.2.2. Ingresos por áreas de negocios, costes variables y costes fijos
6.3. El presupuesto de producción
6.3.1. Elección del proceso de producción o prestación del servicio
6.3.2. Elección del equipo
6.3.3. Diseño del proceso de compras y gestión de stock
6.3.4. Formato del presupuesto de producción
6.4. Presupuesto de compras
6.4.1. Previsión de Consumo
6.4.2. Cómo calcular la cantidad de materias primas a adquirir, sin incurrir en ruptura de stock
6.4.3. Formato del presupuesto de aprovisionamientos
6.4.4. Datos a incluir en relación a compras y gestión de stock en el Plan de Negocio
6.5. Otros presupuestos

7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS
7.1. Recursos humanos, organigrama
7.1.1. Introducción
7.1.2. Elaboración del organigrama de la empresa

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · **955 268 956** · training@talentoconsulting.es · **@mktalento** · www.talentoconsulting.es

talento®
professional training

7.2. Selección de personal, fuentes de reclutamiento
7.3. Formas de contratación
7.4. Previsiones de crecimiento de la plantilla

8. PLAN FINANCIERO
8.1. Elección de fuentes de financiación
8.1.1. Introducción
8.1.2. Criterios utilizados a la hora de elegir una fuente de financiación
8.2. Fuentes de financiación de capital
8.2.1. Introducción
8.2.2. Clasificación de fuentes de financiación de capital
8.3. Financiación del circulante
8.3.1. Introducción
8.3.2. Préstamo y Crédito
8.3.3. Descuento
8.3.4. Factoring
8.3.5. Renting
8.3.6. Leasing
8.3.7. Avales
8.4. Plan Financiero

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO
9.1. Introducción al Plan Económico Financiero
9.1.1. ¿En qué consiste el Plan Económico-Financiero?
9.1.2. ¿Qué son los estados contables previsionales?
9.1.3. ¿Cómo se elaboran los estados contables previsionales?
9.2. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Presupuesto de Tesorería
9.2.1. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
9.2.2. Presupuesto de Tesorería
9.3. Previsión de balances
9.3.1. Ejemplo de cálculo del Balance previsional de la futura empresa
9.4. Rentabilidad del proyecto
9.4.1. Introducción
9.4.2. Análisis del punto muerto o Umbral de Rentabilidad
9.4.3. Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica
9.4.4. Apalancamiento Operativo y Apalancamiento Financiero
9.4.5. Fondo de Maniobra

10. PLAN JURÍDICO MERCANTIL
10.1. Elección de la forma jurídica
10.1.1. ¿Empresario Individual-Autónomo (persona física), o Sociedad (persona jurídica)?
10.1.2. Clasificación de las formas jurídicas de una empresa
10.1.3. Tipos de Sociedades y fiscalidad: Introducción
10.1.4. Asesoramiento sobre la forma jurídica de la nueva empresa
10.2. Trámites administrativos

CURSO ONLINE

EMPRENDEDORES

CURSO ONLINE

EMPRENDEDORES

CREACIÓN DE EMPRESAS. PLAN DE NEGOCIOS

10.2.1 Trámites para la constitución y puesta en marcha de la empresa
10.2.2. Trámites en las entidades locales y otros organismos
10.2.3. Cómo simplificar todos estos trámites
10.3. Denominación social, nombre comercial, patentes, marcas y licencias
10.3.1. Denominación Social, Nombre Comercial
10.3.2. Marcas Comerciales y dominios
10.4. Seguros
10.5. Medidas de seguridad e higiene (prevención de riesgos laborales)
10.6. Protección de datos personales

11. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO
11.1. El Resumen ejecutivo
11.2. Preparación de la presentación
11.3. Organismos públicos: Incubadoras y parques tecnológicos
11.4. Organismos privados: El Capital Riesgo y los inversores privados Business Angels
11.4.1. Sociedades Capital Riesgo
11.4.2. Inversores privados: Business Angels
11.5. Presentación del proyecto y entidades bancarias
11.5.1. Introducción
11.5.2. Factores clave para obtener financiación
11.5.3. Documentación exigida por las entidades bancarias
11.5.4. Como contrastan la información presentada las entidades financieras
11.5.5. Negociación con entidades bancarias

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · **955 268 956** · training@talentoconsulting.es · **@mktalento** · www.talentoconsulting.es

talento®
professional training