CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

El "Curso de Desarrollo de Negocios para Emprendedores", está dirigido a personas emprendedoras, trabajadoras, ilusionadas por tener su propio negocio, que necesitan una ayuda para adquirir las claves de la nueva economía.

- Personas que trabajan de forma independiente, como trabajadores del conocimiento, freelances, consultores, coaches, pequeños negocios unipersonales, etc.
- Empleados por cuenta ajena que no ven cumplidas sus expectativas de desarrollo profesional, que se sienten amenazados por una pre-jubilación o despido, y que quieren empezar a diseñar un negocio, responsablemente y sin el riesgo de dar un "salto al vacío"
- Madres o padres en casa, que quieren tener un papel activo a nivel profesional, para no desconectarse del mundo laboral.
- Recién jubilados que se atreven a iniciar un negocio o una ocupación rentable a tiempo parcial.
- Por supuesto también hemos pensado, en la situación económica actual, en personas en busca de empleo, que quieren emprender solas o en equipo, pero con garantías de éxito.

En definitiva, un curso para gente con ideas, ganas de trabajar, y la ilusión de emprender su negocio para vivir mejor.

TITULACIÓN

IMAFE
Instituto para la Formación y el Empleo
Curso de Desarrollo de Negocios para Emprendedores
D. MIGUEL ANGEL CUESTA PÉREZ

IMAFE, Instituto para la Formación y Empleo, expedirá el Título de:

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES,

a aquellos alumnos que hayan superado los controles parciales y evaluación final con aprovechamiento.

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Modalidad: On-line.

El alumno accede a los contenidos del curso a través del CAMPUS VIRTUAL, en el que puede consultar y descargarse el material, acceder a la legislación y material complementario y realizar actividades propuestas por el tutor.

La evaluación del curso se realiza de forma continua. El alumno realiza durante el desarrollo del curso unos controles de tipo caso práctico o tipo test (dependiendo de la materia a evaluar) que remite al tutor para su evaluación.

La evaluación positiva del curso precisa de la realización de un trabajo final. A la finalización satisfactoria del curso se entregará diploma acreditativo.

Duración: 250 horas, estructuradas del siguiente modo:

- La parte on-line tiene una duración de 200 horas. Está disponible para los participantes en el curso un espacio web propio con documentación escrita y audiovisual, práctica y teórica. En dicha plataforma online, el alumno tiene acceso a un tutor especializado para resolución de dudas.

- Es obligatoria la realización de un trabajo final. La estimación de tiempo necesario para este trabajo final es de 50 horas.

Durante el desarrollo del curso se propondrán al alumno 2 o más sesiones presenciales de apoyo y práctica de carácter no obligatorio. Si no se puede asistir a alguna de las sesiones presenciales en la actual convocatoria, el alumno podrá acudir a esas sesiones en la siguiente convocatoria sin coste alguno.

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

TUTORIAS

Desde el inicio del Curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:.

- Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso.
- Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.
- Evaluar el proceso de aprendizaje.

La función tutorial, es ejercida de manera muy individualizada, para ayudar a cada persona en sus dudas o dificultades. Esto implica que, en muchas ocasiones, los profesores y profesoras que operan en este marco llegan a conocer mejor a sus alumnos y alumnas que en un sistema tradicional, generalmente masificado, donde las relaciones tutoriales son escasas.

Las tutorías del curso puede efectuarlas por teléfono, carta, correo electrónico, fax y entrevista personal

BOLSA DE TRABAJO

El objetivo de éste departamento es promover y gestionar la incorporación de sus alumnos al mercado laboral. En el momento de formalizar la matrícula, el alumno deberá entregar CV y fotografía reciente para ser gestionado en la Bolsa de Trabajo.

A lo largo del curso, el alumno tendrá la oportunidad de renovar su CV y recibir asesoramiento sobre procesos de selección en los que esté participando o vaya a participar

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

PROGRAMA.

1 EL PLAN DE NEGOCIO

Cómo desarrollar en un documento las actividades, estrategias, análisis de mercado y otros estudios necesarios para convertir nuestra idea en una empresa viable.

1.1 Definición y claves: concepto de plan de negocio: qué es, para qué sirve y principales aspectos a tener en cuenta en su elaboración para una presentación efectiva a terceros.
1.2 Plan de Negocio vs. Modelo de Negocio: diferencia entre plan y modelo de negocio. El modelo de negocio como parte básica del plan de negocio.
1.3 Estructura del Plan de Negocios: formato estándar y puntos clave que se deben tener en cuenta en todo plan de negocios.
1.4 Resumen y consejos prácticos: saber presentar nuestra propuesta de valor, analizar y concretar aspectos vitales para el éxito del proyecto.

2 MODELOS DE NEGOCIO

Como planificar la forma de servir a nuestros clientes: estrategia e implementación. Dar respuesta a la pregunta: ¿es viable el negocio?

2.1 Definición: bases sobre las que un negocio crea, proporciona y capta valor.
2.2 El Lienzo del Modelo de Negocio: la herramienta “Business Model Canvas”
2.3 Componentes de un Modelo de Negocio: los 9 componentes para definir un modelo de negocio según el esquema de Alexander Osterwalder
2.4 El Lienzo para startups: innovación con una visión más práctica centrada en el encaje propuesta de valor-grupo de clientes de Ash Maurya
2.5 El Lienzo para profesionales: adaptación para profesionales independientes desarrollada por Tim Clark
2.6 Modelos de Negocio innovadores: visión de los modelos que cosechan más éxito últimamente para inspirarse y cuestionar el propio modelo.
2.7 Modelos de Negocio e internet: nueva economía es casi sinónimo de internet. Principales modelos de negocio en internet.

3 VALIDACIÓN MODELOS DE NEGOCIO

Se explica la metodología “Customer Development” de Steve Blank y sus cuatro fases, junto con la filosofía “Lean Startup” de Eric Ries con su “producto mínimo viable”

3.1 La metodología “Customer Development”: herramienta metodológica para crear empresa. Evita los errores que suelen cometerse. Atención total al mercado y al cliente.
3.2 Las cuatro fases del desarrollo de clientes: fases que debemos repetir para adquirir conocimiento del cliente y alcanzar el éxito.
3.3 La metodología “Lean Startup” (construir-medir-aprender): movimiento “Lean startup”, Necesidades de ahorro de tiempo y dinero en la puesta en marcha de nuevos negocios.

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

3.3.1 El Producto Mínimo Viable (construir): con el PMV verificamos nuestras hipótesis de forma económica.
3.3.2 Las métricas (medir): Indicadores para clasificar el comportamiento de los usuarios
3.3.3 Pivotar o perseverar (aprender): validar nuestras hipótesis como para continuar en el proyecto (perseverar) o cambiar de rumbo(pivotar)

4 LA PROPUESTA DE VALOR

Entender al cliente es el primer paso para cualquier modelo de negocio. Veremos el "Value proposition canvas" como herramienta para conseguir el encaje producto-mercado y diferenciarnos de la competencia.

4.1 El enlace Producto-Mercado: El encaje producto-mercado es "lo único que importa" y debe ser el objetivo número uno de cualquier proyecto de negocio
4.2 El Lienzo de la Propuesta de Valor: es un "plugin" del Lienzo de modelo de negocio, enfocado en la propuesta de valor y el segmento de clientes.
4.3 La ventaja diferencial frente a la competencia: cómo analizar a la competencia y encontrar un "hueco libre" para ser ocupado con el mejor ajuste.
4.4 Validar la Propuesta de Valor: combinación del lienzo con el proceso de desarrollo de clientes y la metodología de "lean startup" para validar nuestra proposición de valor.

5 CRECIMIENTO DEL MODELO DE NEGOCIO

Hay que desarrollar la empresa una vez validado el modelo, actuando en función del tipo de mercado. Veremos también dos aspecto claves del potencial de crecimiento: la escalabilidad y los motores de crecimiento.

5.1 Ejecución del "Desarrollo de clientes": creación del cliente y construcción de empresa
5.2 Crecimiento y escalabilidad: identificación del motor de crecimiento y de los elementos clave en que apalancar ese crecimiento
5.3 Motores de crecimiento: estrategias para un crecimiento sostenible y continuado que realimenta el modelo y provoca efectos de red

6 FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Conceptos básicos para entender las finanzas, encontrar financiación y convertir tu idea en negocio. Claves para responder a las preguntas financieras básicas que todo emprendedor de debe hacer: qué fondos necesito, a qué se destinarán y qué rentabilidad obtendremos.

6.1 El Plan de Negocios y el Plan Financiero: definiciones, características básicas y estrategia para hacer el plan financiero
6.2 El Balance de Situación: conceptos básicos, análisis y ratios del balance. El fondo de maniobra como garantía de estabilidad financiera en la empresa.

CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

6.3 La Cuenta de Resultados: conceptos básicos, componentes. Visión general del reparto de costes y contabilidad analítica para la gestión. Punto de equilibrio. Como hacer una proyección de la cuenta de resultados.
6.4 Inversiones y financiación: Plan de inversiones. Gastos de I+D+i (Investigación, Desarrollo, Innovación)
6.5 El Flujo de Caja (Cash Flow): las necesidades financieras de una startup. El flujo de caja operativo, el de inversiones, y el financiero totalizan Cash flow total que nos permitirá calcular "Estado de tesorería". Conceptos de rentabilidad de la inversión (ROI, TIR, VAN).

7 MARKETING ONLINE PARA EMPRENDEDORES

Todos sabemos que las redes sociales y el marketing en internet pueden ser muy valiosos, sin embargo la información es abrumadora. Pretendemos aportar una guía para aclarar las ideas y crear una estrategia de marketing online efectivo.

7.1 Las redes sociales: evolución de las maneras tradicionales de comunicación. La web 2.0 o web social lo revoluciona todo.
7.2 Redes sociales y marketing para emprendedores: posicionamiento SEO y posicionamiento SEM
7.3 Fundamentos Marketing online:
7.3.1. El nicho de mercado: entender al cliente y validar el grupo de clientes
7.3.2. El proceso de ventas: sistemas de venta (procesos para generar confianza y sistemas para cerrar ventas), hacer crecer el negocio incrementando el tráfico y hacer crecer las conversiones a ventas.
7.3.3. Marketing online para atraer clientes: el marketing de atracción y cómo utilizarlo para atraer clientes