GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO.

SKU: 10982IN
Horas: 70

OBJETIVOS

‘- Conocer las habilidades, destrezas, capacidades y conocimientos que deben tener los emprendedores.
– Conocer los diferentes modelos de negocio a partir de los cuales se pueden crear las empresas.
– Diferenciar las fuentes de financiación de las que pueden obtener recursos las empresas.
– Distinguir los trámites necesarios para la creación de empresas.
– Conocer los factores que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial.

CONTENIDO

Actitud emprendedora
Introducción.
Conocimientos y capacidad de emprendimiento.
Habilidades.
Resumen.

Búsqueda y valoración de ideas de negocio
Introducción.
Técnicas para la búsqueda de ideas de negocio.
Valoración de ideas de negocio.
Resumen.

Los modelos de negocio

Introducción.
Tipología de modelos de negocio.
El método Canvas.
Ejemplos prácticos.
Resumen.

Variables determinantes del éxito empresarial
Introducción.
El entorno.
La competencia y los proveedores.
Los clientes.
Los recursos de la empresa
Resumen.

Plan financiero
Introducción.
Análisis de la viabilidad del proyecto de inversión.
Fuentes de financiación.
Planificación económica y financiera.
Resumen.

Plan de marketing
Introducción.
Fases en la planificación del marketing.
Segmentación del mercado.
Determinación de la estrategia de precios.
Del marketing tradicional al marketing relacional.
Canales de comunicación de la campaña publicitaria.
Resumen.

Estrategia y gestión comercial
Introducción.
Ciclo de vida del producto.
Comercialización del producto.
Documentación comercial y programas de gestión de clientes.
Gestión del almacén.
Resumen.

Gestión administrativa para la puesta en marcha
Introducción.
Tipos de sociedades.
Trámites para la creación de empresas.
Resumen.

Plan de negocio
Introducción.

Presentación del plan de negocio a terceros.
Caso práctico.
Resumen.

Glosario