



Programa España Emprende 2024

Curso de Creación y Administración de Empresas

- 🕒 120 horas
- 📍 Presencial
- 🏆 Certificado de aprovechamiento

PROGRAMACIÓN

ÁREA I.-LA IDEA Y LA EMPRESA.

Duración: 10 Horas

1. LA EMPRESA.
2. CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN Y PROMOCIÓN DE IDEAS.
3. DIRECCIÓN EMPRESARIAL.
 - Organización de empresa
 - La función de dirigir
 - Dirección y planificación estratégica
 - Desarrollo de habilidades directivas para la gestión de personas
 - Liderazgo positivo
 - Motivación de equipos de trabajo
 - Comunicación eficaz
 - Gestión de proyectos
4. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA. PLAN JURÍDICO
5. EL PRODUCTO O SERVICIOS
Análisis interno y externo de las ideas
6. LOCALIZACIÓN.
7. PLAN DE EMPRESA.

Propósito:

Toda empresa surge por un impulso creador, por una idea en torno a la cual se organizan una serie de elementos humanos y materiales. El desarrollo empresarial no puede darse sin personas capaces de asumir responsabilidades y el riesgo que supone toda aventura empresarial; y sin las dotes de imaginación creativa en un entorno cada vez más agresivo y cambiante. Es necesario vincular los pensamientos anteriores a la organización y dirección de la empresa.

En esta área pretendemos que el alumno concrete sus ideas, sus iniciativas, definiendo las directrices de su proyecto, las líneas maestras, plasmándolas en un primer boceto de su Plan de Empresa. Esta área persigue, por tanto, un primer esfuerzo del participante, un descenso de la teoría a la práctica, de la iniciativa abstracta a la compleja realidad.

ÁREA II.-PLANES DE ACTUACIÓN PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

Duración: 90 Horas

1. PLAN DE MARKETING.

- Introducción al marketing.
- El mercado.
- El producto. Productos y servicios con claridad. Definiciones y características (el portafolio).
- El precio
- La competencia
- La función comercial.
 - o La planificación comercial.
 - o Técnicas de Ventas
- Marketing 360
 - o Posicionamiento.
 - o Imagen offline y online de la empresa y de los productos y servicios.
 - o Valores para la venta de los productos y servicios.
 - o Análisis del cliente vinculados a productos y servicios
 - o Análisis de la necesidad vinculados a productos y servicios.
 - o Recuento y Clasificación de las herramientas.
 - o Herramienta de venta y promoción tradicional.
 - o Herramienta de venta y promoción digital

2 PLAN DE PRODUCCIÓN.

- Gestión de producción
- Control de calidad
- Aprovisionamiento y gestión de stocks y almacén

3. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

- Gestión de los recursos humanos.
- Relaciones laborales.
- Gestión de nóminas por nomina sol

4. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.

- Introducción a las finanzas.
- Estados contables previsionales de la nueva empresa.
- Gestión de contabilidad con Contasol
- Capital circulante.
- Control financiero.
- Planificación financiera.
- Financiación.
- Selección y valoración de inversiones.
- Tributación y empresa.

5. PLAN DE ACCIÓN EN GESTIÓN TIC

- Comunicaciones: internet, intranet, Redes LAN, Redes WLAN, voip
 - Web y redes
 - Sistemas de seguridad: firewalls, antivirus
 - Banca electrónica, e-administración
 - Software: licencias, software libre
6. HERRAMIENTAS DE GESTION DE EMPRESA. (20 horas)
- Contasol
 - Nominasol
 - Factusol

Propósito:

Pretendemos ahora analizar las distintas áreas de la gestión empresarial, haciendo hincapié en la problemática de la nueva empresa. A través del estudio y análisis de los distintos planes de actuación, así como la coordinación de los mismos.

Los participantes deberán experimentar con casos prácticos, para asegurarnos una correcta implementación de los contenidos impartidos.

ÁREA III.-AYUDAS Y FORMALIDADES PARA LA PUESTA EN MARCHA

Duración: 5 Horas

1. DERECHO EMPRESARIAL.
2. FORMALIDADES PARA LA CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.
3. AYUDAS E INCENTIVOS A LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS Y A LA FINANCIACIÓN

Propósito:

En esta área se analizarán las distintas problemáticas del Derecho que inciden tanto en el tráfico mercantil de la empresa o bien en el marco jurídico del mercado.

Culminamos el diseño del Plan de Empresa, a través del conocimiento de las diferentes normativas que son de aplicación a la hora de crear una empresa, como de las ayudas e incentivos que desde las diferentes instituciones se brinda al desarrollo y fomento empresarial.

ÁREA IV.-EL PLAN DE EMPRESA

Como culminación de la formación presencial los alumnos se aplicarán los conocimientos y habilidades adquiridas, desarrollando su idea empresarial en un Plan de Negocio que permita el análisis y diagnóstico de su viabilidad.

TUTORIZACIÓN INDIVIDUALIZADA

A partir del momento en que el ritmo de impartición de la acción formativa asegure un nivel óptimo de conocimientos, se iniciará por parte de los alumnos la elaboración de un Plan de Negocio, que plasme de forma práctica los conocimientos que se van a adquirir durante el Programa Formativo.

La elaboración del Proyecto irá en paralelo a las tutorías individualizadas, que darán soporte a los alumnos en su diseño.

Proponemos la realización de tres tutorías VOLUNTARIAS POR PARTE DEL ALUMNADO

Tutoría 1. Inicialmente el tutor realizará un diagnóstico de situación inicial para conocer sus necesidades e inquietudes. Se trata de adecuar todo el trabajo a sus necesidades individuales a modo de aproximación personal. Queremos conocer al alumno para plantear los casos prácticos formativos, de forma que estén vinculados a sus necesidades. Para ello planteamos un diagnóstico del alumno, en base a conocer sus motivaciones, analizar sus tiempos y el Grado de maduración de la idea emprendedora. También en esta primera tutoría analizaremos su Nivel tecnológico.

Tutoría 2. Queremos analizar con ello el grado de conocimiento de los alumnos adquiridos en las primeras sesiones presenciales. Esto se realizará, no con una intención evaluadora, sino para ayudarle a asimilar los conceptos más importantes en materias jurídicas, marketing y RRHH. Analizaremos aquí la viabilidad técnica del proyecto en el que están trabajando.

Tutoría 3. En ella analizaremos los conocimientos adquiridos en las sesiones de Financiero. Se trata de analizar sus necesidades en relación a los aspectos económicos y financieros.

En estas tutorías 2º y 3º Se realizará el análisis de las aplicaciones teóricas que el alumnado haya reflejado en su proyecto. En resumen, trataremos de saber si las decisiones que ha tomado son las correctas para poner en marcha su idea de negocio, aclarándole conceptos y dudas. De esa forma mejoramos su formación e interactuamos con el sistema docente. Ese seguimiento nos asegura que el alumno tiene interés por la formación que está recibiendo o si por el contrario se producen fallos en el sistema de aprendizaje que conlleve una huida del alumno sobre la formación que está recibiendo. Pretendemos que el alumno siempre que tenga que resolver problemas los pueda plantear al tutor de forma individual, lo cual hará que se despierte en cada alumno un ímpetu por dominar la materia evitando la apatía y la desganancia.

TIEMPOS

El Proyecto comprenderá diferentes Fases diferenciadas en dos grandes bloques:

Impartición de la acción presencial
Tutorías voluntarias para el plan de negocio

Nuestra intención es solapar la impartición presencial y la tutorización individual, pero de forma escalonada. Se trata de dejar tiempo a que los conocimientos adquiridos se plasmen sobre los Planes de Empresa.

RECURSOS

Para la ejecución de Proyecto se cuenta con los siguientes recursos:

Materiales didácticos adaptados y personalizados

- Manuales y material bibliográfico, en soporte digital
- Ejercicios prácticos

Material de soporte para las tutorías individualizadas

- Herramientas de diagnóstico previo y final
- Formularios de tutorización

Asesoramiento técnico

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO

El modelo de Plan de Negocio/Plan Estratégico se ajustará a lo siguiente:

Descripción de la Idea Empresarial

Análisis de Mercado y Plan de Marketing

- Plan de Marketing
- Política de costes y precios
- Gestión Comercial
- Plan Operativo. Recursos necesarios
 - o Inversiones iniciales básicas
 - o Instalaciones necesarias

- o Estudio Tecnológico.
- o Análisis de los Proveedores
- Estudio de competencia

Plan de Recursos Humanos

- Análisis del Equipo de Trabajo y sus funciones
- Selección de los Recursos Humanos
- La Formación: capacitación del Equipo de Trabajo
- Relaciones laborales

Formas Jurídicas, Fiscalidad y Trámites Legales

- Elementos a considerar: capital, socios, actividad.

Plan de Inversión y Financiación

- Inversiones
- Financiación propia
- Financiación ajena
- Financiación a través de entidades financieras. Tipos de financiación
- Financiación pública: Líneas ICO, ETC´
- Subvenciones y ayudas públicas

Plan Económico y Financiero

- Estructura del Plan. Previsiones a medio plazo
- Cuenta de Resultados o Previsión de Tesorería o Balance de Situación
- Análisis del Plan
 - o Punto de Equilibrio
 - o Endeudamiento
 - o Liquidez

La metodología específica para la tutorización seguirá los patrones del auto- desarrollo asistido a través de técnicas de perfil facilitador, donde la escucha activa, la asertividad y la implementación de la estrategia de aprendizaje “aprender haciendo”. Se trata de adecuar la transmisión de conocimientos a las necesidades de cada alumno, es decir, individualizar el aprendizaje para hacer más eficaz lo aprendido. El alumno se convierte así en parte activa del proceso de enseñanza.

Además, contamos con la cercanía constante a las necesidades del alumno durante todos los procesos de aprendizaje. Toda la metodología aplicada en la formación presencial, continúan sirviendo de referente, con el componente añadido de la cercanía y la, aun mayor, adecuación a las necesidades del alumnado. Entendida, esas necesidades de los alumnos, no solo en el desarrollo personal sino entendido también como flexibilidad en horarios y disponibilidad de los tutores. Buscamos para conseguir éxito en esta fase el apoyo real y directo a su trabajo

Nuestra metodología se ha desarrollado con la finalidad primordial de incrementar el rendimiento académico del alumno, así como su grado de satisfacción con el proceso de aprendizaje. Enfocamos el aprendizaje a través de una experiencia amena y claramente orientada a los resultados.

Ofrecemos al alumno flexibilidad, compromiso activo en las actividades de aprendizaje, un mayor número de oportunidades para practicar, continua relación con el profesor lo cual permite aclarar todo tipo de dudas o profundizar sobre alguna materia además de una retroalimentación inmediata.

Para facilitar el aprendizaje se coordinará la formación para que cada alumno trabaje, ya sea en grupo ya sea individualmente, un Proyecto de empresa para conocer su viabilidad y poder analizar lo aprendido desde la practicidad.

EQUIPO DE TRABAJO

Vicente Franco	Creación de Empresas y Marketing
Verónica Pérez	Jurídico
María del Carmen Suárez Campos	Nominas
Yolanda Diaz	Gestión Recursos Humanos
José Martín Pérez Jiménez	Financiero y Tributación
Laybet Colmenares	Tics.
Juan Antonio Aragón	Ventas
Carolina Muñoz	Almacén, Compras y Competencia
Julio Castañeda Blanco Rodríguez	Contabilidad y Contasol
Esther Gómez	Habilidades Directivas
Carlos Benítez	Márquetin Digital

PRECIO

Gratuito.

#EuropaSeSiente