

Programa Plan de Emprendimiento – España Emprende Curso ‘De la idea al negocio’

Ciudad Real, todos los martes del 10 de octubre al 14 de noviembre de 2017. 16:00 a 20:00 horas
Cámara de Comercio, C/Lanza, 2

Comenzar un negocio es una actividad altamente estresante y que genera gran incertidumbre e inquietud a emprendedores y equipos de trabajo; los proyectos se ponen en marcha con altas dosis de ilusión y empuje, basados en ideas más o menos originales e innovadoras y, en muchas ocasiones, sin contar con perfiles empresariales demasiado técnicos.

Inicialmente, todos los proyectos parten de un modelo de negocio, y a partir de ahí, se generan las primeras actividades, y con ellas, las primeras dudas, y es que: *“ningún plan de negocio aguanta la realidad del primer cliente”*.

El objetivo de este curso es dotar al emprendedor de una serie de conocimientos prácticos y herramientas metodológicas que permitan contrastar todas las hipótesis y planteamientos realizados en una fase de ideación y planificación, además de saber cómo priorizarlos, organizarlos y estructurarlos a lo largo del tiempo, de manera que queden dotados de flexibilidad suficiente para no arriesgarlo todo desde un principio y, a la vez, de una consistencia potente que permita ir avanzando en la dirección adecuada.

Esta acción se enmarca dentro del **Programa España Emprende** financiado por el **Fondo Social Europeo**.

Dirigido a

Emprendedores, empresas o negocios de reciente creación que tengan identificada una idea de negocio pero que necesitan metodologías y habilidades para la ejecución de los primeros pasos.

Programa

Duración: 24 horas presenciales

🕒 Jornada 1: El punto de partida. La estrategia general, el Canvas y el plan de negocio

La oportunidad, la idea de negocio y su reflejo en el Plan o Lienzo
Cómo analizar y valorar a mi competencia real
Acciones para validar mis ideas sobre el negocio
Planificación de introducción de nuevos productos y servicios
Confeccionando un calendario de trabajo basado en proyectos y actividades

🕒 Jornada 2 y 3: El desarrollo de la función de marketing y ventas

Buscando fuentes de adquisición de clientes
Cómo diseñar un modelo general de ventas
Las herramientas básicas de la venta

Realización de propuestas de venta efectivas
Visibilidad web
Diseño y puesta en marcha de campañas de promoción y venta
Estrategias de fidelización

€ **Jornada 4: La organización interna, los recursos humanos y las relaciones con terceros**

Estructura organizativa
Cómo controlar los trabajos para clientes
Procesos de facturación y administración
Procesos de selección, formación y evaluación de personas
Políticas de retribución
Relación y negociación con prescriptores, proveedores y aliados clave

€ **Jornada 5: La gestión financiera**

Cómo identificar y encontrar los recursos financieros
La previsión y control de la evolución de las cuentas bancarias
Previsión y control de Pérdidas y Ganancias

€ **Jornada 6: Infraestructuras, sistemas de información e información de control y seguimiento**

Las dimensiones de la calidad de servicio en el comercio.
Principales sistemas de información, cómo seleccionarlos y cuando adquirirlos
Principales indicadores de gestión y seguimiento de la actividad

Profesorado

Pepe Moral, consultor de negocio desde hace más de 15 años, socio director de KUVI Consultores.

Más información

La participación en el curso es gratuita previa inscripción.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En la página web www.camaracr.org

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926274444/926273034

Fax: 926255681

formacion@camaracr.org