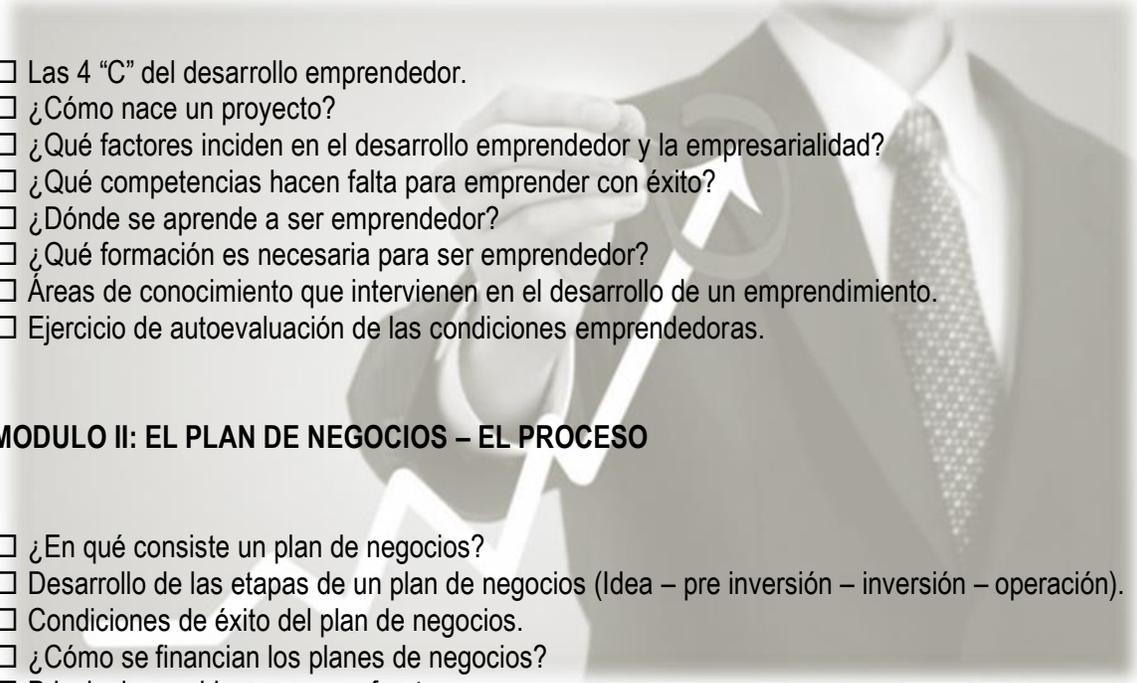




PLANIFICACION Y CONTROL DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES

MODULO I: EL EMPRENDEDOR Y LA EMPRESARIALIDAD

- 
- Las 4 “C” del desarrollo emprendedor.
 - ¿Cómo nace un proyecto?
 - ¿Qué factores inciden en el desarrollo emprendedor y la empresariedad?
 - ¿Qué competencias hacen falta para emprender con éxito?
 - ¿Dónde se aprende a ser emprendedor?
 - ¿Qué formación es necesaria para ser emprendedor?
 - Áreas de conocimiento que intervienen en el desarrollo de un emprendimiento.
 - Ejercicio de autoevaluación de las condiciones emprendedoras.

MODULO II: EL PLAN DE NEGOCIOS – EL PROCESO

- ¿En qué consiste un plan de negocios?
- Desarrollo de las etapas de un plan de negocios (Idea – pre inversión – inversión – operación).
- Condiciones de éxito del plan de negocios.
- ¿Cómo se financian los planes de negocios?
- Principales problemas que enfrentan.

MODULO III: EL PLAN DE NEGOCIOS – LAS HERRAMIENTAS

- Actividades de gestación del proyecto (aprobación – constitución social).
- Mercados y clientes – herramientas de investigación de mercados de aplicación práctica (matrices – encuestas – otros).
- Clientes: introducción al riesgo crediticio – las ventas cobradas y no cobradas - ¿a quién le tengo que vender y a quien no?
- Análisis de la competencia – herramientas S.W.O.T.
- Análisis de mi producto – servicio (pricing – mercado objetivo)
- Red de contactos (análisis y generación).
- Detección de oportunidades – marketing para emprendedores – el plan de ventas y sus proyecciones.
- Producción y costos.
- Factores de diferenciación de mi negocio.
- Estrategia y planificación estratégica.



MODULO IV: ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS DEL PROYECTO

- El equipo de trabajo.
- El liderazgo emprendedor.
- La comunicación en el proceso emprendedor.
- Toma de decisiones y delegación.
- Ejercicios de aplicación en equipo.

MODULO V: CONTROL Y VALUACION DE UN PROYECTO DE INVERSION

- Indicadores que permiten monitorear el proyecto de inversión. ROI – ROE – ROA – Rentabilidad económica y financiera del proyecto.
- ¿Si mi proyecto no es rentable, en qué período o momento debo abandonarlo o cambiar los postulados sobre el que fue pensado?
- Período de recupero de la inversión.
- El presupuesto del proyecto – sus ingresos y egresos.
- ¿Qué debo saber en materia de “gastos y costos” para lanzar mi proyecto?
- ¿Cuánto vale realmente mi proyecto?
- Ejercicios cortos de aplicación.

MODULO VI: PRESENTACION DEL PLAN Y BUSQUEDA DE INVERSORES

- ¿Cuáles son los aspectos clave que debo tener en cuenta a la hora de realizar una presentación en público?
- ¿Cómo deben ser las presentaciones en cuanto a duración, contenido, exposición, comentarios?
- ¿Qué desea saber un inversor para poner su dinero en mi proyecto y descartar el de otro?
- Ejercicio final de búsqueda de inversores.

Objetivos del curso

A lo largo de este seminario intensivo, el titular o los titulares del proyecto, adquirirán las herramientas para iniciar, relanzar, monitorear y desarrollar el negocio que han soñado. El seminario contiene las bases suficientes y necesarias para poder llevar adelante el plan de negocios propuesto en todas sus etapas y la posibilidad de realizar presentaciones eficaces que les permitan captar inversores privados, acceder a líneas de crédito, evaluando todo su potencial económico, patrimonial y financiero.



Características y organización del curso

Duración.

El seminario tendrá una duración de 49 horas, y se dictará en 8 jornadas de 14 a 21 horas, dos veces por semana.

Módulos.

Cada módulo será desarrollado el día designado contando con 6 horas netas de trabajo.

Mentoring.

El programa prevé reuniones con empresarios en donde el participante contará con la posibilidad de realizar preguntas, mencionar sus dudas, y escuchar relatos acerca de sus experiencias y de cómo ellos fueron apuntalando el crecimiento de sus proyectos.

Reunión final.

En la reunión de consolidación, cada uno de los participantes deberá exponer su plan de negocios disponiendo para ello de 10 minutos por reloj, que serán estrictamente controlados por los organizadores. Luego de la exposición, se realizará una evaluación, se premiará al plan más consistente y mejor presentado de acuerdo al criterio de los docentes.

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.