



Creación y gestión de pymes.

Sku: PA09

Horas: 50

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Identificar los intereses y motivaciones del emprendedor.
- Determinar las variables que definen el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
- Generar una idea de negocio con éxito.
- Realizar el análisis DAFO de la oportunidad de negocio
- Identificar los recursos económicos propios o ajenos para la financiación de la PYME.
- Diferenciar las clases de empresas y los tipos de sociedades en pequeños negocios o microempresas, así como su forma jurídica.
- Analizar los trámites burocráticos para la puesta en marcha de una PYME
- Realizar un estudio de mercado analizando el entorno de nuestro negocio o empresa.
- Desarrollar el plan estratégico para la implantación de la empresa.
- Identificar las ventajas e inconvenientes de la descentralización productiva como estrategia de racionalización.
- Definir la presentación de la idea de negocio.
- Realizar el estudio técnico de los procesos que conforman el negocio.
- Identificar los instrumentos de edición y presentación de la información.
- Identificar las herramientas de presentación y divulgación del plan de negocios a terceros.
- Conocer los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa.
- Identificar las fuentes de financiación a corto y largo plazo

Realizar el Plan de Marketing de la empresa

CONTENIDOS

- **Unidad 1. La idea y el emprendedor.**
 - Introducción
 - Evaluación del potencial emprendedor
 - Características del emprendedor

- Conocimientos
 - Destrezas
 - Actitudes
 - Intereses y motivaciones
 - Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 - Planteamiento
 - Variables comerciales y de marketing
 - Variables propias
 - Variables de competencia
 - Tabla de variables internas o externas que pueden determinar el éxito en un negocio
 - Empoderamiento
 - Concepto
 - Características de las empresas y resultados positivos del empoderamiento
 - Cómo crear una empresa con empoderamiento
 - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
 - La red personal y social
 - Análisis de oportunidades e ideas: planteamiento
 - Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 - Necesidades y tendencias
 - ¿Cómo generar una idea de negocio? Proceso tendencias
 - ¿Cómo encontrar una idea de negocio con éxito?
 - Fuentes de búsqueda
 - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 - Técnica de Edward Bono (Seis Sombreros)
 - El pensamiento irradiante
 - Análisis DAFO de la oportunidad de negocio
 - Concepto
 - Utilidad y limitaciones
 - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades
 - Elaboración del DAFO
 - Interpretación del DAFO
- **Unidad 2. Técnicas y recursos para crear una PYME.**
- Introducción
 - Recursos económicos propios o ajenos
 - Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
 - Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 - La forma jurídica
 - Clasificación de las empresas
 - Tipos de sociedades mercantiles más comunes en pequeños negocios o microempresas
 - La forma jurídica de la sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
 - La elección de la forma jurídica de la microempresa

- Trámites burocráticos para la puesta en marcha de una PYME
 - Introducción
 - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
 - Previsión de necesidades de inversión
 - La diferenciación del producto
 - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
 - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos

- **Unidad 3. El Plan Estratégico**
 - Conocimiento del entorno
 - El estudio de mercado: análisis del entorno del negocio o empresa
 - Factores sobre los que se debe buscar información
 - Elección de las fuentes de información
 - Entorno en el que llevaremos a cabo nuestra actividad
 - Análisis de las variables intervinientes
 - Introducción
 - Las características de un segmento de mercado
 - Posibles variables para segmentar un mercado
 - Desarrollo del plan estratégico
 - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
 - La externalización de servicios ?Outsourcing?
 - Clientes potenciales
 - Canales de distribución
 - Proveedores
 - Competencia
 - Barreras de entrada
 - Análisis de decisiones previas

- **Unidad 4. El Plan de negocio**
 - Finalidad del Plan de Negocio
 - Plan de negocio: concepto
 - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
 - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
 - Identificación de las barreras de entrada y salida
 - Previsión y planificación económica
 - La búsqueda de financiación
 - Presentación del plan de negocio y sus fases
 - Introducción
 - Datos de identificación del proyecto empresarial
 - Presentación de la idea de negocio
 - Presentación de los promotores
 - Definición de perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategia de comercialización
 - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
 - Plan de organización: R.R.H.H
 - Plan económico financiero

- Instrumentos de edición y presentación de la información
 - Introducción
 - Aspectos formales del documento
 - Elección del tipo de soporte de la información
- Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
 - Cómo realizar una presentación adecuada de su plan de negocio
 - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
 - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio
- **Unidad 5. Gestión y organización de una PYME**
 - Introducción
 - Componentes básicos de una pequeña empresa
 - Sistemas: planificación, organización, información y control
 - Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
 - La estructura organizativa de la empresa
 - Control de gestión del pequeño negocio o microempresa
 - Identificación de áreas críticas
 - Gestión económico-financiera
 - Características y funciones de los presupuestos
 - El presupuesto financiero
 - Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
 - Estructura, contenido y características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
 - La Memoria
 - Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de los pequeños negocios o microempresa
 - Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
 - Rentabilidad de proyectos de inversión
 - Plan de marketing
 - Planificación de marketing
 - Determinación de la cartera de productos
 - Gestión estratégica de precios
 - Canales de comercialización
 - Comunicación e imagen de negocio
 - Estrategias de fidelización y gestión de clientes
 - Técnicas de venta
 - El planteamiento de objetivos a alcanzar en el mercado potencial
 - La programación con metas parciales
 - La preparación de la argumentación
 - Previsión de respuestas a las objeciones
 - El presupuesto económico de la actividad de venta
 - El seguimiento y control periódico de la acción de comercial