



UF1818: Actitud emprendedora y oportunidades de negocio.

Sku: PA_UF1818

Horas: 40

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas.
- Analizar las ventajas competitivas, las capacidades del emprendedor, las circunstancias y variables del sector y del entorno asociado a las ideas planteadas

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Actitud y capacidad emprendedora.**
 - Evaluación del potencial emprendedor.
 - Conocimientos.
 - Destrezas.
 - Actitudes.
 - Intereses y motivaciones.
 - Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
 - Variables comerciales y de marketing.
 - Variables propias.
 - Variables de la competencia.
 - Empoderamiento:
 - Concepto.
 - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje.
 - La Red personal y social.
- **Unidad 2. Análisis de oportunidades e ideas de pequeño negocio o microempresa.**
 - Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
 - Necesidades y tendencias.
 - Fuentes de búsqueda.

- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
- Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
- Los mapas mentales.
- Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
- El pensamiento irradiante.
- Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
 - Utilidad y limitaciones.
 - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
 - Elaboración del DAFO.
 - Interpretación del DAFO.
- Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
 - Elección de las fuentes de información.
 - La segmentación del mercado.
 - 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.
 - Objetivos y metas.
 - Misión del negocio.
 - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
 - Visión del negocio.
- Plan de acción.
 - Previsión de necesidades de inversión.
 - La diferenciación el producto.
 - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
 - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.