



## 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.