



Secretaría de
Formación y Empleo

Adherida a ITF, UITA y UNI

Acción Formativa: PROGRAMA DE DIRECCIÓN EMPRESARIAL PARA EMPRENDEDORES

Duración: 200 horas.

Modalidad: Teleformación

Perfil de alumnos/as: deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar inscritos en los Servicios Públicos de Empleo como demandantes de empleo.
- Los participantes deben de tener los conocimientos mínimos que le permitirán utilizar con aprovechamiento el aula virtual y sus recursos.
- El 90% de las plazas deberán ser destinadas a los siguientes colectivos:
 - Menores de 30 años
 - Mayores de 45 años
 - Mujeres
 - Personas con discapacidad
 - Desempleados de larga duración
 - Personas de baja cualificación, es decir, que NO esté en posesión de ningún carnet profesional, ni certificado de profesionalidad de nivel 2 o 3, ni título de formación profesional ni titulación universitaria.

La comunicación de esta acción formativa se hace a los Servicios Regionales de Empleo de varias Comunidades Autónomas, por lo que las plazas se cubrirán en función del orden de llegada de las solicitudes de los/as interesados/as.

Objetivos de la acción formativa:

OBJETIVO GENERAL:

Adquirir los conocimientos fundamentales para poner en marcha una idea de negocio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Crear y liderar su propia organización, adquiriendo los fundamentos de la gestión empresarial.
- Dominar las principales herramientas estratégicas de marketing digital para externalizar nuestro negocio.
- Adquirir las habilidades para el liderazgo y la gestión de equipos.
- Identificar la estructura financiera de la empresa y conocer las distintas fuentes de financiación para emprendedores.
- Materializar las innovaciones tecnológicas en nuestra idea de negocio.
- Elaborar y defender un plan de negocio (Business Plan) para una empresa dirigido a distintos grupos de interés.



Contenidos de la acción formativa:

MÓDULO 1: CULTURA EMPRENDEDORA 30 HORAS

- 1.- El proceso emprendedor.
- 2.- El emprendedor y la idea de negocio.
- 3.- Constitución y obligaciones legales de la nueva empresa.

MÓDULO 2: MARKETING Y VENTAS DIGITALES 35 HORAS

- 1.- Plan de marketing o plan comercial.
- 2.- Social Media: relaciones comerciales a través de internet.
- 3.- Analítica web y SEO: informe y seguimiento de la estrategia digital.

MÓDULO 3: HABILIDADES DIRECTIVAS PARA LA NUEVA EMPRESA 35 HORAS

- 1.- Competencias directivas del emprendedor.
- 2.- Gestión de equipos y liderazgo.
- 3.- Toma de decisiones en la resolución de conflictos.

MÓDULO 4: FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES 35 HORAS

- 1.- El plan financiero de la nueva empresa.
- 2.- Nuevas vías de financiación para emprendedores.

MÓDULO 5: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN 35 HORAS

- 1.- Gestión de la innovación tecnológica.
- 2.- Estrategias de e-business para nuestro negocio: Cloud Computing.

MÓDULO 6: BUSINESS PLAN 30 HORAS

En esta unidad el/la participante elaborará su propio plan de negocio, siguiendo los siguientes pasos:

- 1.- De la Idea al Negocio.
- 2- Presentación del emprendedor.
- 3- Actividad de la empresa.
- 4- El Mercado.
- 5- Comercialización del Producto o Servicio.
- 6- Producción o prestación del servicio.



Secretaría de
Formación y Empleo

Adherida a ITF, UITA y UNI

- 7- Localización del negocio.
- 8- Recursos Humanos.
- 9- Plan económico Financiero.
- 10- El aspecto formal.
- 11- La innovación.
- 12- Planificación temporal.

INTERESADOS/AS ENVIAR EL C.V. A: rodrigofernandez@metodoformacion.com
REF: F140211AA.14.5



María Gracia Garvín Velasco
Secretaría de Formación y Empleo