

PLAN DE NEGOCIO



DURACIÓN

200 horas (2 meses)



METODOLOGÍA

Formación online a través de plataforma



PRECIO

Gratuito



REQUISITOS FINALIZACIÓN

- Visualización: + 75% contenidos en plataforma
- Evaluación final: Realizar prueba



TITULACIÓN OBTENIDA

Diploma acreditativo



OBJETIVOS

- Desarrollar la cultura emprendedora.
- Orientar al emprendedor para la puesta en marcha de su negocio o empresa.
- Elaborar el Plan de Negocio o Business Plan y los distintos planes que lo componen: plan de marketing, plan de inversiones, plan de operaciones, plan de recursos humanos, plan financiero, plan económico financiero.

- Conocer de forma general la normativa, fiscalidad, costes de apertura, permisos, etc., que conllevan la apertura de un negocio.
- Poder presentar con éxito el proyecto empresarial ante organismos públicos, privados o entidades bancarias y así alcanzar el objetivo marcado, ya sea una financiación del proyecto o búsqueda de posibles socios, partners o clientes.
- Adquirir nociones básicas que permitan conocer la situación real de la empresa, para, una vez efectuado el diagnóstico, comparar las diferentes ofertas de financiación y decidir cuál es la que mejor se adecua a la situación particular de cada empresa.
- Conocer cuáles son los datos contables que han de recibir un seguimiento periódico para conocer las necesidades reales de financiación.
- Conocer los principales indicadores de endeudamiento y solvencia de la empresa; conocer la rentabilidad económica de la inversión realizada en la empresa.
- Aprender distintos tipos de financiación existentes, tanto a largo como a corto plazo, y conocer las ventajas y desventajas de cada uno.
- Estar al día sobre financiación de operaciones con el exterior, saber los riesgos que existen en este tipo de operaciones, y conocer los medios de pagos.
- Averiguar en qué consiste financiación del patrimonio neto y distintas formas de conseguirla.
- Familiarizarse con otras vías de financiación más habituales del mercado, conocer las ventajas y desventajas de cada una.

1. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR, LA OPORTUNIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO.

1.1. El emprendedor y la cultura emprendedora.

1.1.1. Concepto de Emprendedor.

1.1.2. La empresa en sus inicios: Tipos de empresas según su nivel de crecimiento.

1.1.3. Factores que propician el éxito de un proyecto empresarial.

1.2. Oportunidades de negocios.

1.2.1. Introducción.

1.2.2. Cómo se descubren las oportunidades de negocios.

1.3. Concepto de Plan de Negocio.

1.3.1. Introducción.

1.3.2. ¿Por qué es necesario elaborar un Plan de Negocio para la creación de una nueva empresa?

1.3.3. ¿Puede elaborar un Plan de Negocio una empresa que ya está en funcionamiento?

1.3.4. ¿Cuál es la finalidad de la elaboración de un Plan de Negocio?

1.3.5. ¿Quién debe o puede elaborar este documento?

1.3.6. ¿Cómo comenzar la elaboración del Plan de Negocio y cuál es la forma más práctica o rápida para realizarlo?

1.3.7. ¿Cuáles son los puntos clave del Plan de Negocio?

1.3.8. ¿Cómo presentar el proyecto?

1.4. Estructura del Plan de Negocio y fases para su elaboración.

1.4.1. Definición.

1.4.2. Formato del Plan de Negocio.

1.4.3. Índice del Plan de Negocio y fases para su elaboración.

Ideas Clave.

2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

2.1. Proyecto empresarial, actividad: producto o servicio, y presentación de los emprendedores.

2.1.1. Presentación de los emprendedores.

2.1.2. Proyecto Empresarial.

2.1.3. Actividad de la empresa: Producto o servicio.

2.2. Primera aproximación a las inversiones mínimas y a la financiación del proyecto.

Ideas Clave.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

3.1. Análisis del entorno.

3.1.1. Introducción.

3.1.2. Entorno General.

3.1.3. Sector.

3.2. Análisis de fuerzas y debilidades: DAFO.

3.3. Investigación de mercado y de la Competencia.

3.3.1. La Competencia.

3.3.2. El Mercado.

Ideas Clave.

4. PLAN DE MARKETING.

4.1. El Plan de Marketing. Estructura.

4.2. Marketing Mix: política de producto.

4.2.1. Conceptos previos.

4.2.2. Definición de la cartera de productos.

4.2.3. Características y diferenciación del producto.

4.2.4. Posicionamiento del producto.

4.3. Marketing Mix: política de precios.

4.3.1. Introducción.

4.3.2. Estrategias de precio en función de la competencia.

4.3.3. Estrategias de precio de tipo psicológico.

4.3.4. Estrategias de precio en función de la demanda.

4.3.4. Estrategias de precio en función de la demanda.

4.3.5. Estrategias de precio para una cartera de productos.

4.4. Marketing Mix: promoción, ventas y comunicación.

4.4.1. Promociones.

4.4.2. Ventas directas.

4.4.3. Comunicación y publicidad.

4.5. Marketing Mix: distribución.

4.5.1. Introducción.

4.5.2. Criterios para seleccionar un canal de distribución.

Ideas Clave.

5. PLAN DE INVERSIONES.

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Plan de Inversiones.
 - 5.2.1. Ubicación de la Empresa.
 - 5.2.2. La elección de la tecnología del proceso de producción.
 - 5.2.3. Elaboración del Plan de Inversiones Ideas Clave.

6. PLAN DE OPERACIONES.

- 6.1. Elementos del Plan de Operaciones.
- 6.2. El presupuesto de ventas y los ingresos por áreas de negocio.
 - 6.2.1. El presupuesto de ventas.
 - 6.2.2. Ingresos por áreas de negocios, costes variables y costes fijos.
- 6.3. El presupuesto de producción.
 - 6.3.1. Elección del proceso de producción o prestación del servicio.
 - 6.3.2. Elección del equipo.
 - 6.3.3. Diseño del proceso de compras y gestión de stock.
 - 6.3.4. Formato del presupuesto de producción.
- 6.4. Presupuesto de compras.
 - 6.4.1. Previsión de Consumo.
 - 6.4.2. Cómo calcular la cantidad de materias primas a adquirir, sin incurrir en ruptura de stock.
 - 6.4.3. Formato del presupuesto de aprovisionamientos.
 - 6.4.4. Datos a incluir en relación a compras y gestión de stock en el Plan de Negocio.
- 6.5. Otros presupuestos. Ideas Clave.

7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

- 7.1. Recursos humanos, organigrama.
 - 7.1.1. Introducción.
 - 7.1.2. Elaboración del organigrama de la empresa.
- 7.2. Selección de personal, fuentes de reclutamiento.
- 7.3. Formas de contratación.
- 7.4. Previsiones de crecimiento de la plantilla. Ideas Clave.

8. PLAN FINANCIERO.

- 8.1. Elección de fuentes de financiación.
 - 8.1.1. Introducción.
 - 8.1.2. Criterios utilizados a la hora de elegir una fuente de financiación.
- 8.2. Fuentes de financiación de capital.
 - 8.2.1. Introducción.
 - 8.2.2. Clasificación de fuentes de financiación de capital.
- 8.3. Financiación del circulante.
 - 8.3.1. Introducción.
 - 8.3.2. Préstamo y Crédito.
 - 8.3.3. Descuento.
 - 8.3.4. Factoring.
 - 8.3.5. Renting.
 - 8.3.6. Leasing.
 - 8.3.7. Avales.
- 8.4. Plan Financiero. Ideas Clave.

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.

- 9.1. Introducción al Plan Económico Financiero.
 - 9.1.1. ¿En qué consiste el Plan Económico-Financiero?
 - 9.1.2. ¿Qué son los estados contables previsionales?
 - 9.1.3. ¿Cómo se elaboran los estados contables previsionales?
- 9.2. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Presupuesto de Tesorería.
 - 9.2.1. Previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - 9.2.2. Presupuesto de Tesorería.
- 9.3. Previsión de balances .
 - 9.3.1. Ejemplo de cálculo del Balance previsional de la futura empresa.
- 9.4. Rentabilidad del proyecto.
 - 9.4.1. Introducción.
 - 9.4.2. Análisis del punto muerto o Umbral de Rentabilidad.
 - 9.4.3. Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica.
 - 9.4.4. Apalancamiento Operativo y Apalancamiento Financiero.
 - 9.4.5. Fondo de Maniobra. Ideas Clave.

10. PLAN JURÍDICO MERCANTIL.

- 10.1. Elección de la forma jurídica.
 - 10.1.1. ¿Empresario Individual-Autónomo (persona física), o Sociedad (persona jurídica)?
 - 10.1.2. Clasificación de las formas jurídicas de una empresa.
 - 10.1.3. Tipos de Sociedades y fiscalidad: Introducción.
 - 10.1.4. Asesoramiento sobre la forma jurídica de la nueva empresa.
 - 10.2. Trámites administrativos.
 - 10.2.1 Trámites para la constitución y puesta en marcha de la empresa.
 - 10.2.2. Trámites en las entidades locales y otros organismos.
 - 10.2.3. Cómo simplificar todos estos trámites.
 - 10.3. Denominación social, nombre comercial, patentes, marcas y licencias.
 - 10.3.1. Denominación Social, Nombre Comercial.
 - 10.3.2. Marcas Comerciales y dominios.
 - 10.4. Seguros.
 - 10.5. Medidas de seguridad e higiene (prevención de riesgos laborales).
 - 10.6. Protección de datos personales.
- Ideas Clave.

11. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

- 11.1. El Resumen ejecutivo.
- 11.2. Preparación de la presentación.
- 11.3. Organismos públicos: Incubadoras y parques tecnológicos.
- 11.4. Organismos privados: El Capital Riesgo y los inversores privados Business Angels.
 - 11.4.1. Sociedades Capital Riesgo.
 - 11.4.2. Inversores privados: Business Angels.
- 11.5. Presentación del proyecto y entidades bancarias.
 - 11.5.1. Introducción.
 - 11.5.2. Factores clave para obtener financiación.
 - 11.5.3. Documentación exigida por las entidades bancarias.
 - 11.5.4. Como contrastan la información presentada las entidades financieras.
 - 11.5.5. Negociación con entidades bancarias.

12. TESORERÍA. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS. BALANCE.

- 12.1. Introducción.
- 12.2. El presupuesto de tesorería.
- 12.3. Datos relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance.
 - 12.3.1. Preparación de los datos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - 12.3.2. Información obtenida de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - 12.3.3. Determinación del Punto de equilibrio.
 - 12.3.4. Información obtenida del Balance
 - 12.3.5. Principales indicadores en la gestión económica y financiera.
- 12.4. Obtener información financiera del sector para el diagnóstico financiero comparativo.

13. FINANCIACIÓN A CORTO Y A LARGO PLAZO.

- 13.1. Financiación a corto plazo.
 - 13.1.1. Préstamo y crédito.
 - 13.1.2. Descuento.
 - 13.1.3. Factoring.
 - 13.1.4. Renting.
 - 13.1.5. Leasing.
 - 13.1.6. Confirming.
 - 13.1.7. Aval.
 - 13.1.8. Forward, Futuros financieros. Mercados de productos derivados en España. Opciones Financieras, Swap.
- 13.2. Financiación a Largo Plazo.
 - 13.2.1. Hipoteca.
 - 13.2.2. Pagaré de empresa o financiero.

14. FINANCIACIÓN DE OPERACIONES EN EL EXTERIOR.

- 14.1. Riesgos en las operaciones de comercio exterior.
- 14.2. Instrumentos de financiación de operaciones de comercio exterior. Medios de pago.
 - 14.2.1. Transferencia internacional.
 - 14.2.2. Remesa documentaria y remesa simple.

-
- 14.2.3. Crédito documentario.
 - 14.2.4. Carta de crédito comercial.
 - 14.2.5. Carta de crédito contingente o stand-by.
 - 14.3. Tipo de operación e instrumento de financiación o de pago utilizado.
 - 14.4. Financiación Internacional.
 - 14.4.1. Financiación del comercio exterior realizada por organismos privados.
 - 14.4.2. Financiación del comercio exterior realizada por organismos públicos.

15. FINANCIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO.

- 15.1. Financiación del capital.
- 15.2. Ayudas y subvenciones del sector público.
- 15.3. Sociedades de garantía recíproca (SGR's) y la compañía española de reafianzamiento (CERSA).
- 15.4. Préstamo participativo.
- 15.5. Sociedades capital riesgo.
- 15.6. Business Angels.
- 15.7. Mercado alternativo bursátil.

16. OTRAS VÍAS DE FINANCIACIÓN.

- 16.1. Proveedores.
- 16.2. Banca ética y microcréditos.
- 16.3. Préstamos entre particulares.
- 16.4. Trueque empresarial.

