

¿CÓMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO VIABLE?



- www.facebook.com/CajaMediteranea
- www.twitter.com/CAM
- www.youtube.com/CajaMediteraneaTV
- www.linkedin.com/company/CajaMediteranea

PROCESO DE ADMISIÓN

- 1) Para poder participar en el proceso de admisión, el candidato deberá aportar la siguiente documentación:
 - Currículo
 - Copia de DNI o Pasaporte
 - Tarjeta Darde de demandante de empleo
 - Copia del Título Universitario
 - Breve descripción del proyecto a desarrollar (2 folios máximo)
- 2) Una vez se haya valorado la solicitud de admisión por la Dirección del Programa, se comunicará al solicitante la admisión o no al mismo.

En caso de admisión, el alumno deberá realizar un desembolso de 150€ en concepto de fianza. Una vez finalizado el curso y entregado el proyecto final, se realizará la devolución íntegra de dicho importe, siempre y cuando haya cumplido el porcentaje mínimo de asistencia del 80% y, obligatoriamente, haya entregado el proyecto final. En caso contrario, no se realizará el reintegro de la fianza, condición que se entiende aceptada por el solicitante en el momento de formalizar su petición de admisión.

FECHAS Y HORARIOS

Todos los martes y jueves lectivos, en horario de 16,30 a 20,30 horas.
Fecha de inicio: ~~29 de marzo de 2012~~ **17 de abril de 2012**
Fecha de finalización: 21 de junio de 2012
Fecha límite para presentación de solicitudes: ~~29 de marzo de 2012~~

DURACIÓN 80 horas lectivas

PLAZAS DISPONIBLES 25

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

CEU ESCUELA DE NEGOCIOS
Universidad CEU Cardenal Herrera en Valencia
Palacio de Colomina
Calle Almudín, 1 - 46003 Valencia
Tel.: 963156306
Fax: 963918684
E-mail: desarrollo@uch.ceu.es
Web: www.env.ceu.es

LUGAR DE REALIZACIÓN

Aulas del CEU Escuela de Negocios
Palacio de Colomina
C/ Almudín, 1
46003 Valencia

CÓMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO VIABLE

Plazo de inscripción prorrogado hasta el día 16 de abril

Curso Gratuito en Valencia para personas en situación de desempleo



COMO ELABORAR UN PLAN DE Negocio Viable

CÓMO Elaborar un PLAN de Negocio Viable

Como Elaborar un Plan de Negocio Viable

INTRODUCCIÓN

Según el diccionario de la Real Academia Española un emprendedor es alguien que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas. En ese sentido podríamos decir que un futuro emprendedor identificará, desarrollará y dará vida a una visión, que puede ser una idea novedosa, una oportunidad o simplemente una mejor manera de hacer las cosas. Bajo esta perspectiva los futuros alumnos recibirán a lo largo del curso adiestramiento tanto en el plano técnico de la metodología de elaboración de planes de Negocio como en el plano de las habilidades personales.

Si bien es cierto que hay un marcado carácter personal en la decisión de emprender podríamos decir que para que un emprendedor tenga éxito y perdure en el tiempo con su idea debe llevar a cabo una serie de actividades, tales como la identificación de oportunidades de negocio, concepción e implementación de la visión, toma de decisiones, gestión de equipos, compras, marketing, ventas, obtención de apoyos tanto estratégicos como financieros,...

Con todo ello podemos hacernos una idea de la complejidad que implica ser emprendedor. Podría afirmarse que el emprendedurismo tiene más de racional que de emocional, y se trata por tanto de un equilibrio entre habilidades personales y conocimientos técnicos.

OBJETIVO

La acción formativa tiene como principal objetivo formar a los futuros emprendedores en los pasos y necesidades para la creación de una empresa viable y que perdure en el tiempo, valiéndose para ello del documento-guía que será el plan de Negocio

El Plan de Negocio es un documento estratégico que debe cumplir dos funciones fundamentales:

- Determinar la viabilidad económico-financiera de un proyecto empresarial.
- Documento de presentación de la empresa ante terceras personas (inversores, socios, proveedores, potenciales clientes,...)

El Plan de Negocio es un documento que especifica el proyecto que se pretende iniciar y justifica las expectativas de éxito de la empresa. Se considera elemento indispensable para conseguir la confianza de los agentes de financiación y posibles socios capitalistas. Este documento recoge elementos esenciales como el estudio de mercado, de operaciones, económico-financiero y de organización para la puesta en marcha exitosa y perdurable en el tiempo del negocio. De la elaboración del Plan de Negocio se extraen, entre otros muchos, aspectos concretos tales como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario, la misión y estrategia a futuro de la empresa y los aspectos legales a tener en cuenta.

PROGRAMA

El programa consta de ocho módulos que se enumeran a continuación:

- Módulo 1:** Entrepreneurship
¿Por qué emprender?
- Módulo 2:** Plan de Negocio
Elementos esenciales y utilidad.
- Módulo 3:** Marketing y planificación comercial
Estrategia de comercialización
- Módulo 4:** Viabilidad económica-financiera
Indicadores de viabilidad
- Módulo 5:** Estructura y organización
Forma jurídica de la empresa
- Módulo 6:** Puesta en marcha
Herramientas de apoyo a la creación de empresas
- Módulo 7:** Habilidades personales
Comunicación eficaz
- Módulo 8:** Panel de Emprendedores

Elaboración del proyecto final

Cada alumno desarrollará un proyecto final consistente en la elaboración de un Plan de Negocio, relacionado con su idea inicial que, al final del curso, deberá presentar y defender ante un tribunal compuesto por expertos.

Dicho tribunal seleccionará el mejor proyecto entre todos los que se han presentado en el presente curso, al que se le dotará con una ayuda económica de 5.000 euros, que serán aportados por Obra Social de Caja de Ahorros del Mediterráneo, como primera inversión para la puesta en marcha del negocio a que se refiere el proyecto seleccionado.

El proyecto final es de presentación obligatoria.