

Fomento de la iniciativa emprendedora (36H)

Del **29 de septiembre al 13 de octubre.**

De lunes a jueves de 16:30 a 20:30

Centro de Formación e Inserción Laboral. C/ Ramón y Cajal 30

Programa

Objetivos:

1. Promover el emprendimiento empresarial como una opción viable, atractiva y posible para jóvenes en proceso de incorporación al mercado de trabajo.
2. Desarrollar las competencias de los participantes implicadas en el proceso emprendedor: planificación, toma de decisiones, resolución de conflictos, automotivación, visión emprendedora, inteligencia emocional, superación del miedo al fracaso, etc.
3. Realizar un análisis de pre viabilidad de la idea emprendedora.
4. Identificar los trámites y gestiones administrativas implicadas en la puesta en marcha de la iniciativa emprendedora.
5. Conocer los requisitos y trámites legales para poder poner en marcha la iniciativa emprendedora.

Contenidos:

1- ECOSISTEMA DEL EMPRENDEDOR.

- Evaluando mi perfil como emprendedor: ¿qué significa montar una empresa?, ¿qué significa ser un emprendedor?
 - Identificación de emprendedores en el entorno de los participantes.
 - Análisis de las características de las personas identificadas.
 - Identificación de rasgos en ejemplos reales de emprendedores.
- Identificación de metas, valoración de recursos personales y toma de decisiones emprendedoras.
- Gestión emocional del proceso emprendedor; ¿Cómo me relaciono con el riesgo? El miedo emprendedor.
- Las creencias personales como recurso esencial para consolidar el proyecto emprendedor.
- Sólo o acompañado. Las relaciones con los socios/colaboradores.
- Requisitos materiales para la creación de empresas.
- Ventajas e inconvenientes del emprendimiento

2- PROCESOS DE INNOVACIÓN EN EL EMPRENDIMIENTO.

- Cómo definir la idea. Estrategias de generación de ideas de negocio.
- Análisis y valoración de la idea de negocio según:
 - Los nueve elementos del Modelo Canvas.
 - El método del triángulo: los recursos de los emprendedores, los recursos del entorno y las necesidades e intereses de los potenciales clientes.

3- PLANIFICACIÓN Y CONFIGURACIÓN TÉCNICA DEL PLAN DE NEGOCIO.

- Plan financiero.
 - Inversión inicial.
 - Elaboración y gestión del presupuesto.
 - Proyección de ventas.

 - Previsión de tesorería.
 - Ayudas y financiación para las Pymes.
- Gestiones y trámites jurídicos- fiscales:
 - Formas Jurídicas de Empresa.
 - El Empresario Autónomo. Trámites para inicio de actividad.
 - Obligaciones con la Seguridad Social de las empresas.
 - Fiscalidad de las empresas.
 - Propiedad intelectual.
- Acción comercial del emprendedor:
 - Estudio del mercado y la competencia.
 - Elementos clave: el producto/servicio, el precio, la distribución, la comunicación, el entorno/ubicación.
 - Estrategias de venta.
 - Planificación de la acción comercial y de marketing.
 - Desarrollo de las competencias comerciales: detección de necesidades de los clientes, gestión de las necesidades, presentación de los beneficios del producto/servicio, tratamiento de las objeciones, fidelización y generación de comunidad.

4- PRESENTACIONES EFICACES DE PROYECTOS:

- Presentación de la idea de negocio. Estructura y contenido. Elementos clave para una presentación pública.
- La marca personal del emprendedor.
- Comunicación 2.0 del proyecto emprendedor.