



Entrenando el TALENTO EMPRENDEDOR

PROGRAMA ONLINE DE FORMACIÓN

HORARIO

De 09:00 a 10:30 horas



CONTACTO

portalentoemprende@fundaciononce.es

1

Competencias clave actuales para emprender con éxito

Martes 22 de septiembre de 2020

[Más información](#)

2

LinkedIn para potenciar tu marca en Internet. Hacer contactos de interés en LinkedIn

Martes 29 de septiembre de 2020

[Más información](#)

3

Encuentra y valida tu idea de negocio

Martes 6 de octubre de 2020

[Más información](#)

4

Cómo realizar un estudio de mercado. Análisis PEST y DAFO

Martes 13 de octubre de 2020

[Más información](#)

5

Qué es un buyer persona. Pasos para su identificación y validación

Martes 20 de octubre de 2020

[Más información](#)

6

Diseñamos una Propuesta de Valor diferenciadora

Martes 27 de octubre de 2020

[Más información](#)





Cómo realizar un Plan de Marketing efectivo

Martes 3 de noviembre de 2020

[Más información](#)



Análisis del crecimiento de una empresa. Matriz BCG

Martes 10 de noviembre de 2020

[Más información](#)



Pasos para desarrollar un Plan de Operaciones

Martes 17 de noviembre de 2020

[Inscripción](#)



Autónomo o sociedad, ¿cómo decidir lo que más me conviene?

Martes 24 de noviembre de 2020

[Inscripción](#)



Conoce los diferentes impuestos y modelos de presentación en función de la forma jurídica de tu proyecto

Martes 1 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)



Líneas de financiación en función de la fase en la que se encuentra tu proyecto

Jueves 3 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)



13

El plan económico financiero como pilar de tu proyecto emprendedor. Conceptos fundamentales

Martes 15 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)

14

Plan económico-financiero: análisis de la viabilidad de tu proyecto

Jueves 17 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)

15

Claves y consejos para la gestión de los recursos humanos para tu proyecto de emprendimiento

Martes 22 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)



Conoce todos los Seminarios Online que haremos en 2021



CONTENIDOS

- 1. Competencias clave actuales para emprender con éxito

Tanto si ya has dado el paso en tu camino hacia el emprendimiento como si aún no lo has hecho pero estás dando pasos para conseguirlo, te planteas si ¿tienes las competencias necesarias que tiene que tener un emprendedor o emprendedora para alcanzar el éxito?

- 2. LinkedIn para potenciar tu marca en Internet - Hacer contactos de interés en LinkedIn

LinkedIn puede resultar una plataforma muy útil para los emprendedores siempre que se haga un uso inteligente y estratégico de la plataforma.

En este seminario online compartiremos contigo algunas de las ventajas que esta red social puede ofrecerte.

- 3. Encuentra y valida tu idea de negocio

Si tienes una idea tan buena que no puedes dejar de pensar en ella, sin duda es el momento de hacer algo al respecto. Después de todo, una idea gana valor sólo después de puesta en práctica. Pero, a pesar de asegurarte de que tienes todas las herramientas y habilidades para que tu negocio funcione, es esencial validar si tu idea es realmente genial.

- 4. Como realizar un estudio de mercado. Análisis PEST y DAFO

La ilusión en un proyecto profesional puede generar en el futuro emprendedor que su idea de negocio es buena sin contrastarla con el mercado. Además, los estudios de mercado se cree que requieren de importantes inversiones.

En este seminario online veremos la importancia de hacer un estudio de mercado adecuado así como los métodos y herramientas que tienes a tu disposición para que puedas ser tú mismo el que lo realice el trabajo previo de investigación y que los resultados sean fiables.



- 5. Qué es un Buyer Persona. Pasos para su identificación y validación

Crear un buyer persona debe ser la base de cualquier estrategia de marketing que hagas en la concepción de tu proyecto. El problema es que muchas veces, por desconocimiento, no se sabe qué es un buyer persona y cuáles son las diferentes entre público objetivo y el target.

En este seminario te daremos la información y herramientas necesarias para que puedas identificarlo y validarlo.

- 6. Propuesta de valor

La Propuesta de Valor materializa la estrategia de tu proyecto para cada segmento de clientes, describiendo la combinación única de producto, precio, servicio e imagen.

En este seminario te explicaremos los pasos que debes seguir para formular tu propuesta de valor.

- 7. Cómo realizar un Plan de Marketing

Las principales claves para elaborar un plan de marketing adecuado para tu idea de negocio o tu proyecto de emprendimiento consiste, principalmente, en definir los objetivos que quieres alcanzar, eligiendo las estrategias y acciones necesarias para alcanzar esos objetivos.

En este seminario te ayudaremos a pensar y decidir de forma meditada cuales son los objetivos de tu emprendimiento y que acciones de marketing vas a hacer concretamente para alcanzar esos objetivos.

- 8. Análisis del crecimiento de una empresa. Matriz BCG

La matriz BCG, llamada así por su compañía creadora, Boston Consulting Group, es una matriz de análisis de crecimiento que evalúa el atractivo de los productos de una empresa. Su principal objetivo consiste en adaptar los mejores productos a las fortalezas de la empresa para aprovechar las oportunidades del mercado.

En este seminario te ayudaremos a construir tu matriz BCG y analizar la información que puedes obtener con esta herramienta.



- 9. Pasos para desarrollar un plan de operaciones

Si tu objetivo es optimizar tu proceso productivo, mejorar la calidad de tus productos y tratar de incrementar la tasa de fidelización de tus clientes, comienza por saber cómo hacer un plan de operaciones que te permita gestionar los recursos y procesos de la forma más adecuada posible. Pasar por alto una de las fases iniciales de creación de un producto es un grave error del que, desafortunadamente, muchas empresa no se libran.

Por eso, para tu proyecto emprendedor, diseña y desarrolla un plan de operaciones o plan de producción detallado y adaptado a las necesidades de tu negocio.

- 10. Autónomo o sociedad, ¿cómo decidir lo que más me conviene?

No existe un criterio único para que puedas decidir con seguridad plena el mejor modelo jurídico sobre el que desarrollarás tu proyecto de emprendimiento ya que depende de factores económicos, personales y comerciales que tienes que conjugar.

En este seminario te daremos las principales claves de cada uno de los diferentes modelos para que seas capaz de decidir el que mejor se adecúa a tu proyecto y circunstancias personales.

- 11. Conoce los diferentes impuestos y modelos de presentación en función de la forma jurídica de tu proyecto

A pesar de que pueda parecer que la cuestión huelga, ésta no es baladí, ya que el 80% de los emprendedores que empiezan su trayectoria empresarial desconoce totalmente las leyes y sus obligaciones tributarias como empresario. Todo emprendedor o emprendedora debe saber que mensual o trimestralmente tiene la obligación de presentar algunos modelos en la Agencia Tributaria y el pago de los impuestos resultantes de ellos, lo que sin una buena planificación, puede provocar fuertes desviaciones en la tesorería y, por tanto, en la viabilidad del proyecto.

En este seminario te explicaremos los principales impuestos y modelos para que tengas todo bajo control.



- 12. Líneas de financiación en función de la fase en la que se encuentre tu proyecto

Uno de los principales problemas que casi todos los emprendedores se van a encontrar en cualquiera de las fases de madurez de su proyecto va a ser la financiación. El mundo de la financiación es un mundo normalmente desconocido para los emprendedores, y se cometen muchos errores en una fase, que será crucial para el crecimiento y/o consolidación del proyecto.

En este seminario os explicaremos las principales líneas de financiación que mejor se adecúan a la fase de madurez en la que se encuentra tu proyecto.

- 13. El Plan Económico Financiero como pilar de tu proyecto emprendedor. Conceptos fundamentales

Muchos emprendedores y emprendedoras ponen en marcha sus proyectos sin tener claramente definido un plan financiero y económico, basándose en muchas ocasiones en cálculos de ingresos y gastos muy básicos y sin proyecciones, lo que normalmente se traduce en importantes desviaciones que ponen en serio riesgo su proyecto, por bueno que sea. ¿Eres consciente de la importancia del plan económico financiero a la hora de emprender?

En este seminario te explicaremos con detalle los conceptos clave que debes conocer y tener en cuenta a la hora de elaborar tu plan de negocio del que es un pilar fundamental el Plan económico financiero.

- 14. Plan Económico Financiero: Análisis de la viabilidad de tu proyecto

Elaborar el Plan Económico Financiero de tu proyecto es mucho más que idear una serie de cálculos económicos y previsiones asociadas a tu proyecto, te va a permitir en última instancia, evaluar el potencial económico de tu proyecto y analizar su viabilidad.

En este seminario te ayudaremos a entender los resultados que se pueden extraer de tu plan económico financiero, para que puedas analizar la viabilidad de tu proyecto en base a las principales variables que puedes extraer y así tomar las decisiones o ajustes necesarios para mejorar la capacidad de inversión y éxito de tu proyecto.

- 15. Claves y consejos para la gestión de los recursos humanos para tu proyecto de emprendimiento

¿Eres emprendedor o emprendedora o tienes una idea de negocio clara pero no sabes cómo gestionar los recursos humanos que vas a necesitar para desarrollar tu proyecto? En muchas ocasiones, los emprendedores y las emprendedoras, por desconocimiento, temor por las implicaciones que supone o simplemente porque no le dedican todo el tiempo necesario, no gestionan de la forma adecuada a uno de los factores más importantes para el éxito de su proyecto: el reclutamiento de las personas que te van a ayudar a construir tu proyecto.

En este seminario te ayudaremos a analizar que equipo necesitas, algunas claves de liderazgo y unas pautas básicas para la gestión de equipos.

- Seminarios Online planificados para 2021

16	martes, 12 de enero de 2021	Definiendo tu marca y estilo
17	martes, 19 de enero de 2021	Herramientas y recursos digitales que ayudan al emprendedor en su día a día
18	martes, 26 de enero de 2021	Estrategias para conseguir negociaciones de éxito
19	martes, 2 de febrero de 2021	Negocios online: Estrategia de marketing online y Plan de acción
20	martes, 9 de febrero de 2021	Modelo AIDA - embudo de ventas para marketing tradicional y digital
21	martes, 16 de febrero de 2021	Herramientas Productividad: Gestión del tiempo con el sistema GTD
22	martes, 23 de febrero de 2021	Cómo realizar un plan estratégico para tu proyecto
23	martes, 2 de marzo de 2021	Todas las claves que necesitas para hacer una buena gestión de crisis en tu proyecto
24	martes, 9 de marzo de 2021	Cómo comunicar mi proyecto y "enamorar" a mis clientes
25	martes, 16 de marzo de 2021	Herramientas online para elaborar tus propios materiales de comunicación y promoción. Diseña como un profesional
26	martes, 23 de marzo de 2021	Cómo crear un catálogo online de tus productos o servicios
27	martes, 6 de abril de 2021	Elabora tus propios contenidos digitales. Recursos online y aplicaciones móviles que te pueden ayudar
28	martes, 13 de abril de 2021	Crea contenidos más creativos para compartir información en tu web y redes sociales
29	martes, 20 de abril de 2021	La importancia de las patentes y marcas para tu proyecto
30	martes, 27 de abril de 2021	Diseño de imágenes y vídeo promocionar tus productos y servicios a través de Internet y redes sociales