

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](#)



7

Cómo realizar un Plan de Marketing efectivo

Martes 3 de noviembre de 2020

[Más información](#)

8

Análisis del crecimiento de una empresa. Matriz BCG

Martes 10 de noviembre de 2020

[Más información](#)

9

Pasos para desarrollar un Plan de Operaciones

Martes 17 de noviembre de 2020

[Más información](#)

10

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

Martes 24 de noviembre de 2020

[Más información](#)

11

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

Martes 1 de diciembre de 2020

[Más información](#)

12

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

Jueves 3 de diciembre de 2020

[Más información](#)



13

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

Martes 15 de diciembre de 2020

[Más información](#)

14

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

Jueves 17 de diciembre de 2020

[Más información](#)

15

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

Martes 22 de diciembre de 2020

[Inscripción](#)

16

Definiendo tu marca y estilo

Martes 12 de enero de 2021

[Inscripción](#)



17

Herramientas y recursos digitales que ayudan al emprendedor en su día a día

Martes 19 de enero de 2021

[Inscripción](#)

18

Estrategias para conseguir negociaciones de éxito

Martes 26 de enero de 2021

[Inscripción](#)

19

Negocios online - Estrategia de marketing online y Plan de acción
Martes 2 de febrero de 2021

[Inscripción](#)

20

Modelo AIDA - Inboud marketing

Martes 9 de febrero de 2021

[Inscripción](#)

21

Herramientas de productividad - Gestión del tiempo con el sistema GTD

Martes 16 de febrero de 2021

[Inscripción](#)

22

Cómo realizar un plan estratégico para tu empresa

Martes 23 de febrero de 2021

[Inscripción](#)



23

Todas las claves que necesitas para hacer una buena gestión de crisis en tu negocio

Martes 2 de marzo de 2021

[Inscripción](#)

24

Cómo comunicar mi proyecto y "enamorar" a mis clientes

Martes 09 de marzo de 2021

[Inscripción](#)

25

Herramientas online para elaborar tus propios materiales de comunicación y promoción

Martes 16 de marzo de 2021

[Inscripción](#)

26

Cómo crear un catálogo online de tus productos y/o servicios

Martes 23 de marzo de 2021

[Inscripción](#)

27

Elabora tus propios contenidos digitales. Recursos online y aplicaciones móviles que te pueden ayudar
Martes 6 de abril de 2021

[Inscripción](#)

28

Crea contenidos más creativos para compartir información en tu web y rr.ss.

Martes 13 de abril de 2021

[Inscripción](#)



29

La importancia de las patentes y marcas para tu proyecto

Martes 20 de abril de 2021

[Inscripción](#)

30

Diseño de imágenes y vídeo. Como promocionar tus productos y servicios a través de Internet y redes sociales

Martes 27 de marzo de 2021

[Inscripción](#)



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 empresas 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.

- 16. Definiendo tu marca y estilo

Si estás pensando en emprender pero no consigues aterrizar tu idea, dar con tu diferencial, elegir tu estilo, o llevas un tiempo con tu negocio pero sientes que tu marca no representa, te cuesta transmitir tu mensaje en las redes sociales o posicionarte en el mercado, tienes que replantear la marca y estilo de tu proyecto.

En este seminario te daremos las claves necesarias para ayudarte a definir tu marca para que sea única e identificable en tu nicho de mercado.

- 17. Herramientas y recursos digitales que ayudan al emprendedor en su día a día

Actualmente existen un sinnúmero de herramientas digitales diseñadas para facilitarte la vida para la gestión y el desarrollo de tu proyecto empresarial que te permitirán organizarte, llegar a tiempo a las reuniones, compartir información con tus socios, colaboradores, clientes o proveedores de trabajo, facturar en línea, gestionar tus redes sociales, etc. Todo con un par de clics.

Descubre en este seminario las principales herramientas digitales y prepárate para ser mucho más productivo:.

- 18. Estrategias para conseguir negociaciones de éxito



Saber negociar es básico para todo emprendedor y forma parte del proceso que nos permitirá desarrollar nuestro negocio para alcanzar los objetivos de la organización. Hay distintas estrategias que, siguiéndolos y adaptándolos a tu perfil, te permitirán que el proceso de negociación sea fructífero y consigas alcanzar tus metas.

Descubre en este seminario las principales estrategias de negociación y ponlas en práctica desde ya mismo.

- 19. Negocios online. Estrategia de marketing online y Plan de acción

Tengas el tipo de negocio que tengas, necesitas un buen plan de marketing, con una minuciosa definición de los objetivos que se quieren alcanzar y de las estrategias a seguir para conseguirlas.

Además, para alcanzar nuestras metas, es necesario contar con un Plan de Acción y una estrategia para alcanzar el objetivo que nos hayamos marcado, de otro modo, no son más que deseos. Si queremos conseguir algo, debemos definir nuestros objetivos correctamente y elegir el camino que vamos a seguir para lograrlos.

En este seminario descubrirás cómo diseñar la estrategia de marketing online y el plan de acción de tu proyecto.

- 20. Modelo AIDA – Inbound marketing

¿Te suenan estos cuatro conceptos? **Atención, Interés, Decisión y Acción...**

AIDA, este esquema debe ser el esqueleto de tu marketing. Debes pensar en él desde el diseño de tu página Web hasta el último banner que publiques.

Es un recurso de análisis que proporciona orientaciones sobre el proceso de decisión de compra del consumidor y los factores que intervienen en ella

En este seminario te explicaremos cada una de esas etapas en la práctica y cómo usar el concepto para aumentar las ventas.

- 21. Herramientas de productividad – Gestión del tiempo con el sistema GTD



GTD, siglas de Getting Things Done, es un sistema de gestión del tiempo y la productividad que emplea un conglomerado de listas y agendas para ayudar al usuario a cumplir con sus tareas y obligaciones de forma eficiente y ordenada.

En este seminario te explicaremos cada una de las cinco etapas para que mejores tu productividad y hagas una gestión mucho más efectiva de tu tiempo.

- 22. Cómo realizar un plan estratégico para tu empresa

Elaborar un plan estratégico requiere tiempo y trabajo, pero resulta un paso imprescindible para hacer avanzar y crecer a una organización. Se trata de un programa de actuación que recoge qué se pretende conseguir y cómo lograrlo.

En este seminario encontrarás algunas claves que te ayudarán a elaborarlo paso a paso.

- 23. Todas las claves que necesitas para hacer una buena gestión de crisis en tu negocio

Es muy probable que en tu nuevo proyecto o en la empresa que tengas actualmente tengas que hacer frente a una situación de crisis. Tarde o temprano, cualquier pequeñez puede hacer saltar la alerta y desatarse una situación complicada que debas gestionar de forma rápida y efectiva.

Cada situación concreta tendrá unos detonantes y unas características distintas aunque, normalmente, todos los problemas que llegan a convertirse en crisis suelen tener unas pautas similares.

En este seminario te daremos algunas pautas y claves a tener en cuenta para hacer una mejor gestión de crisis, si llega el momento.

- 24. Cómo comunicar mi proyecto y “enamorar” a mis clientes

Una buena idea se queda en poco o en nada si no logra ser comunicada. Lo mismo pasa con un buen proyecto en el que se pueden perder grandes (y pequeñas) oportunidades al no saberlo transmitir de un modo atractivo (y convencer a los demás



de que merece la pena apostar por él). Lo mejor de todo, es que eso puede cambiar y está en tus manos.

En este seminario te daremos algunas ideas clave a tener en cuenta para mejorar la comunicación sobre tu proyecto y “enamorar” a tus clientes.

- 25. Herramientas online para elaborar tus propios materiales de comunicación y promoción. Diseña como un profesional

El diseño es fundamental en cualquier estrategia digital. Nos encontramos en una era digital donde los estímulos visuales marcan la diferencia a la hora de que el usuario tome una decisión. Es necesario que ante una buena idea haya elementos creativos que nos diferencien de la competencia y atraigan a nuestra audiencia para cumplir los objetivos planteados. Y para ello es necesario que cuentes con las mejores herramientas de diseño.

En este seminario te enseñaremos las mejores herramientas para diseñar como un profesional de forma sencilla e intuitiva.

- 26. Cómo crear un catálogo online de tus productos y/o servicios

Tener un catálogo online es una asignatura obligatoria para los negocios que quieran expandir sus ventas, pero es que además conlleva muchísimas ventajas: Ahorro de costes, plazos de lanzamiento más rápidos, sin límite de espacio y materiales para el catálogo, análisis de comportamiento de clientes, distribución en múltiples canales de venta y redes sociales, potencial de alcanzar audiencias más amplias y nuevos mercados, interactividad con el usuario, atención al cliente más ágil y eficaz, correcciones de catálogo instantáneas, marketing más flexible, etc.

En este seminario te enseñaremos las bases para empezar a crear tu catálogo de productos y/o servicios online.

- 27. Elabora tus propios contenidos digitales. Recursos online y aplicaciones móviles que te pueden ayudar



Comunicarnos con la ayuda de contenidos digitales tiene múltiples ventajas para que la información que se traslada llegue a tu cliente de la forma más eficaz posible.

En este seminario te explicaremos diferentes herramientas y aplicaciones móviles para crear nuestros propios contenidos en diferentes formatos como textos, imágenes, vídeos y audios.

Participa y conviértete en creador digital.

- 28. Crea contenidos más creativos para compartir información en tu web y redes sociales

Tener creatividad en la estrategia de tu web y de las redes sociales de tu empresa marca la diferencia cuando se trata de atraer a tu audiencia y aumentar el alcance y ofrecer resultados reales para la marca.

Para ayudarte en este proceso de vital importancia para tu empresa, hemos diseñado este seminario online en el que te daremos las mejores ideas creativas para aplicar a tus redes sociales. ¡No te lo pierdas!

- 29. La importancia de las patentes y marcas para tu proyecto

Lo más importante para los emprendedores es que una vez que vayan avanzando en la idea de su proyecto vayan comprobando el estado de la propiedad intelectual de cada uno de los aspectos claves de su negocio: ¿Hay ya una marca definida? ¿Hay logotipo? ¿Son originales y merece la pena registrar los diseños? ¿El producto o servicio diseñado es tan relevante que puede ser considerado una nueva invención y merece la pena explorar la posibilidad de patentarlo? ¿Hay algo más que merezca la pena proteger y pueda protegerse?

En este seminario te explicaremos la importancia de las patentes y marcas y su importancia en el crecimiento de tu proyecto.

- 30. Diseño de imágenes y vídeo. Como promocionar tus productos y servicios a través de Internet y redes sociales



Las redes sociales son una excelente forma de promocionar un nuevo producto o servicio. Con millones de personas que se conectan cada día a estas plataformas, se han convertido en el escaparate más grande del mundo, por lo que debes tenerlas en cuenta si quieres ganar ventaja competitiva y llegar a tantos clientes potenciales como sea posible

En este seminario te explicaremos cómo promocionar tus productos y/o servicios a través de redes sociales mediante el diseño de imágenes y vídeos.

