



Obra Social

 www.facebook.com/CajaMediterraneo

 www.twitter.com/CAM

 www.youtube.com/CajaMediterraneoTV

 www.flickr.com/photos/CajaMediterraneo

PROCESO DE ADMISIÓN

1) Para poder participar en el proceso de admisión, el candidato deberá aportar la siguiente prueba en el momento de solicitar la admisión en el programa:

Breve descripción del proyecto a desarrollar (2 folios máximo)

2) Una vez que la Dirección del Programa haya valorado la prueba facilitada, se comunicará al alumno 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. En caso contrario, no se realizará el reintegro de dicha cantidad

FECHAS Y HORARIOS

Todos los jueves de 16 a 21 horas

Fecha inicio: 2 de febrero de 2012

Fecha fin: 3 de mayo de 2012

Fecha límite de presentación 23 de enero de 2012

CRITERIO DE SELECCIÓN

Demandante de empleo (darde), formación académica universitaria, presentación de idea de negocio a desarrollar

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

FUNDESEM Sede Principal – Alicante

c/ Deportistas Hermanos Torres, 4
03016 Alicante - España

Tel.: +34 965 266 800

Fax: +34 965 165 411

www.fundeseem.es

LUGAR

Aula de Cultura CAM de Elche
Calle Kursaal, nº 1
03203 Elche

CÓMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO EFECTIVO

Curso Gratuito en Elche
para personas en situación de desempleo



Obra Social

COMO ELABORAR UN PLAN DE Negocio Efectivo

CÓMO Elaborar un PLAN de Negocio Efectivo

RUN PLAN DE NEGOCIO EFECTIVO Cómo Elaborar un Plan de Negocio Efectivo

Como Elaborar un Plan de Negocio Efectivo

INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocio se realiza, principalmente, cuando hay una iniciativa emprendedora de crear una nueva empresa y se ha llegado a la conclusión de que la idea inicial es válida. Nos sirve para buscar los recursos necesarios y detectar necesidades para llevar a cabo el nuevo proyecto

Las motivaciones más comunes que se dan para la creación de empresas son, principalmente, para la independencia personal y económica, y poder poner en práctica el desarrollo de ideas propias

Pero existen barreras que dificultan la tarea de la puesta en marcha del nuevo proyecto, tales como la falta de recursos, la situación económica del emprendedor, la no experiencia en dirección empresarial, las cargas fiscales, la falta de conocimientos y experiencia, la ausencia de un sueldo mínimo asegurado, la carga de trabajo, sobre todo al inicio de la actividad, y el miedo al fracaso

OBJETIVO

El fomento del empleo y del autoempleo y el apoyo a los emprendedores son dos de los objetivos que desde Obra Social CAM nos hemos fijado dentro del actual contexto socioeconómico. Estos propósitos se materializan en este curso, cuya finalidad es formar a personas en situación de desempleo sobre cómo se elabora un plan de negocio efectivo y real, piedra angular de cualquier nuevo proyecto empresarial.

PROGRAMA

Módulo introducción al proyecto

- Innovación y creatividad
- Herramientas de búsqueda de Información

Plan comercial

Una vez hecho el estudio del entorno y analizado el mercado, este apartado identifica el producto, el precio, su distribución y promoción. Se debe hacer hincapié en la ventaja competitiva en la que se basará la empresa. Se identifican los clientes potenciales y se realiza un análisis de las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades, lo que conocemos como DAFO

- Marketing
- Networking

Plan de operaciones

En este apartado se definen el producto o servicio y el proceso productivo. Lo que se pretende es no dar lugar a la improvisación. También se determina la capacidad de la empresa, la localización y ubicación, acondicionamiento de las instalaciones, las

inversiones y operaciones necesarias así como la calidad y el servicio de garantías

- Operaciones

Estructura organizativa y empleados

Se realiza un inventario y una descripción de puestos de trabajo. Se definen las exigencias profesionales y personales de dichos puestos, el organigrama de la empresa, la retribución de nuestros empleados, el sistema de comunicación y formación a empleados y la gestión administrativa del personal

- Reclutamiento y selección

Plan económico-financiero

Se analiza la implicación económica de los apartados anteriores, y se realiza un cuadro de inversión y financiación. Vamos a determinar una previsión de pérdidas y ganancias, una previsión de tesorería y una previsión del balance de situación. Es interesante que se analicen los ratios

- Plan de viabilidad

Módulo de presentaciones eficaces

Como hacer uso de las reglas para lograr hablar bien en público, poniendo en práctica las formas para enseñar, motivar, informar, crear confianza, obtener apoyo y vender tus ideas, productos y/o servicios

- Oratoria y soportes

Proyecto final

Todos los alumnos desarrollarán un proyecto final. De entre todos los proyectos se seleccionarán los cinco mejores, que serán los que tengan derecho a seis horas de tutoría personalizada.

Estos proyectos se presentarán finalmente ante un tribunal en el que podrán participar posibles inversores privados. El tribunal seleccionará el mejor proyecto, al que se le dotará con un premio de 5.000 € como primera inversión