



MF1788_3 Planificación e Iniciativa Emprendedora en Pequeños Negocios o Microempresas (Online)

Duración: 120 h

Modalidad: Online

PROGRAMA

1. MÓDULO 1. PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

UNIDAD FORMATIVA 1. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor.
2. - Conocimientos.
3. - Destrezas.
4. - Actitudes.
5. - Intereses y motivaciones.
6. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
7. - Variables comerciales y de marketing.
8. - Variables propias.
9. - Variables de la competencia.
10. Empoderamiento:
11. - Concepto.
12. - Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
13. - La Red personal y social.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
2. - Necesidades y tendencias.

3. - Fuentes de búsqueda.
4. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
5. - Tecnicas de creatividad en la generacion de ideas.
6. - Los mapas mentales.
7. - Tecnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
8. - El pensamiento irradiante.
9. Analisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
10. - Utilidad y limitaciones.
11. - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
12. - Elaboracion del DAFO.
13. - Interpretacion del DAFO.
14. Analisis del entorno del pequeno negocio o microempresa.
15. - Eleccion de las fuentes de informacion.
16. - La segmentacion del mercado.
17. - La descentralizacion productiva como estrategia de racionalizacion.
18. - La externalizacion de servicios: Outsourcing.
19. - Clientes potenciales.
20. - Canales de distribucion.
21. - Proveedores.
22. - Competencia.
23. - Barreras de entrada.
24. Analisis de decisiones previas.
25. - Objetivos y metas.
26. - Mision del negocio.
27. - Los tramites administrativos: licencias, permisos, reglamentacion y otros.
28. - Vision del negocio.
29. Plan de accion.
30. - Prevision de necesidades de inversion.
31. - La diferenciacion el producto.
32. - Dificultad de acceso a canales de distribucion: barreras invisibles.
33. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

UNIDAD FORMATIVA 2. PROYECTO Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Clasificacion de las empresas.
2. - Por su finalidad.

3. - Por su actividad.
4. - Por su tamaño.
5. - Por su ámbito territorial.
6. - Por la naturaleza de su capital.
7. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en pequeños negocios o microempresas.
8. - Empresario individual.
9. - Sociedades mercantiles.
10. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social.
11. - Sociedad Unipersonal.
12. - Sociedad Anónima.
13. - Sociedad de Responsabilidad Limitada.
14. - Sociedad Laboral.
15. - Sociedad Colectiva.
16. - Sociedad Comanditaria.
17. - Sociedades Cooperativas.
18. La elección de la forma jurídica de la microempresa.
19. - Ventajas e inconvenientes de cada forma.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Componentes básicos de una pequeña empresa.
2. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros.
3. - Recursos humanos: perfiles profesionales.
4. Sistemas: planificación, organización, información y control.
5. Recursos económicos propios o ajenos.
6. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa.
7. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte.
8. - Construcción del mapa de procesos.
9. - Asignación de procesos clave a sus responsables.
10. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos.
11. - La automatización y sistematización de procesos.
12. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios.
13. - Relación coste /eficiencia de la externalización de procesos.
14. La estructura organizativa de la empresa.
15. - La división funcional.
16. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas.
17. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa.

18. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa.
19. - De mercado.
20. - Geográficas.
21. - Demográficas.
22. - Dotaciones y servicios.
23. - En función de las subvenciones y ayudas.
24. - Otras.
25. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
26. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas.
27. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor.
28. Control de gestión del pequeño negocio o microempresa.
29. Identificación de áreas críticas.
30. - El Cuadro de Mandos Integral .CMI (Balanced Scorecard. BSC, de Kaplan y Norton).
31. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas.
32. - La implementación de medidas de ajuste.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Características y funciones de los presupuestos:
 2. - De inversiones.
 3. - Operativo.
 4. - De ventas.
 5. - De compras y aprovisionamiento.
6. El presupuesto financiero:
 7. - Principales fuentes de financiación.
 8. - Criterios de selección.
9. Estructura, y modelos de los estados financieros previsionales:
 10. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales.
11. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales:
 12. - Activo.
 13. - Pasivo.
 14. - Patrimonio neto.
 15. - Circulante.
 16. - Inmovilizado.
17. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales:
 18. - Balance.
 19. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

20. - Tesorería.
21. - Patrimonio Neto.
22. Memoria.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de los pequeños negocios o microempresa.
2. - Equilibrio total.
3. - Equilibrio normal o estabilidad financiera.
4. - Situación de insolvencia temporal.
5. - Situación de insolvencia definitiva.
6. - Punto de equilibrio financiero.
7. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes.
8. - Cálculo e interpretación de ratios.
9. - Las desviaciones y mecanismos de corrección de desequilibrios económico-financieros.
10. Rentabilidad de proyectos de inversión.
11. - El Valor Actual Neto (V.A.N.).
12. - Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.).
13. - Interpretación y cálculo.
14. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero.
15. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales.

UNIDAD FORMATIVA 3. MARKETING Y PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Planificación de marketing:
2. - Fundamentos de marketing.
3. - Variables del marketing-mix.
4. Determinación de la cartera de productos:
5. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsible.
6. - Atributos comerciales.
7. - Técnicas de producción.
8. - Ciclo de la vida del producto.
9. Gestión estratégica de precios:
10. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio.
11. - Estrategias y métodos para la fijación de precios.
12. Canales de comercialización.

13. - Acceso al canal y la red de venta.
14. - Comercialización online.
15. Comunicación e imagen de negocio:
16. - Público objetivo y diferenciación del producto.
17. - Entorno competitivo y misión de la empresa.
18. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto.
19. - Coordinación y control de la campaña publicitaria.
20. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio.
21. - Elección del tipo de soporte.
22. Estrategias de fidelización y gestión de clientes.
23. - Los clientes y su satisfacción.
24. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia.
25. - Medición del grado de satisfacción del cliente.
26. - El perfil del cliente satisfecho.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio:
2. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial.
3. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto.
4. - Identificación de barreras de entrada y salida.
5. Previsión y planificación económica:
6. - Definición de una estrategia viable.
7. La búsqueda de financiación:
8. - Materialización de la idea del negocio en una realidad.
9. Presentación del plan de negocio y sus fases.
10. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategia de comercialización.
11. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio.
12. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible.
13. - Análisis de los ingresos y egresos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible.
14. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio.
15. Instrumentos de edición y presentación de la información.
16. - Aspectos formales del documento
17. - Elección del tipo de soporte de la información.
18. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros.
19. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa.

20. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio.

