
CURSO DE EMPRENDEDOR, EMPRESA Y MODELO DE NEGOCIO

Objetivos Generales:

Es un curso destinado a emprendedores, pero también a intraemprendedores, es decir, emprendedores que despliegan sus iniciativas en el seno de su empresa. Cada vez más empresas son conscientes de la importancia y las ventajas de estimular y promover el espíritu emprendedor de sus empleados.

El curso estudia el emprendedor, su perfil y características distintivas y se desmontan algunos mitos sobre la figura del emprendedor que impiden que más personas se planteen esta opción. También se abarcan las primeras fases de desarrollo del proyecto emprendedor, sea éste una start-up o un proyecto interno en el seno de su compañía.

CONTENIDOS FORMATIVOS

TEMA 1. ¿Qué es un Emprendedor?

- 1.0 Introducción y objetivos
- 1.1 ¿Qué es un emprendedor?
- 1.2 El perfil del emprendedor
- 1.3 Los mitos sobre el emprendedor
- 1.4 ¿Quién puede ser emprendedor?
- 1.5 Resumen

TEMA 2. Oportunidades de Negocio: Identificación y Evaluación

- 2.0 Introducción y objetivos
- 2.1 El origen de las oportunidades de negocio
 - 2.1.1 ¿Por qué existen ideas de negocio?
 - 2.1.2 De la idea de negocio a la oportunidad de negocio
- 2.2 El proceso de generación de ideas de negocio
- 2.3 Sistematización de la búsqueda e identificación de oportunidades de negocio
 - 2.3.1 Las áreas dinámicas de negocios
 - 2.3.1 Los recursos y capacidades del emprendedor
 - 2.3.2 El proceso de determinación de áreas dinámicas de negocios
 - 2.3.3 El método de trabajo para la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio
- 2.4 Caracterización de las oportunidades de negocio
 - 2.4.1 Los objetivos
 - 2.4.2 Grado de aprovechamiento de los cambios en el entorno para el desarrollo del negocio
 - 2.4.3 Capacidades y recursos necesarios para competir con éxito
- 2.5 Evaluación de oportunidades de negocio: el primer filtro del emprendedor
- 2.6 Las oportunidades no duran eternamente: la ventana de oportunidad
- 2.7 Análisis de riesgos
- 2.8 Técnicas de valoración

- 2.8.1 Creación de valor y apropiación del valor
- 2.8.2 Técnicas cuantitativas de evaluación de proyectos: el criterio del valor actual neto
- 2.8.3 Otras técnicas cuantitativas de evaluación de proyectos
- 2.8.4 Ventajas e inconvenientes del uso de las técnicas cuantitativas de evaluación de proyectos
- 2.9 Resumen

TEMA 3. El Proceso de Lanzamiento de la Start-Up

- 3.0 Introducción y objetivos
- 3.1 El proceso de creación de empresas
 - 3.1.1 Identificación de oportunidades de negocio
 - 3.1.2 Evaluación de oportunidades de negocio
 - 3.1.3 Desarrollo del modelo de negocio
 - 3.1.4 Elaboración del Plan de Negocio
 - 3.1.5 Determinación y obtención de los recursos necesarios
 - 3.1.6 Puesta en marcha y operación: dirección y gestión de la empresa recién creada
- 3.2 Etapas y transiciones en el desarrollo organizativo de la empresa
 - 3.2.1 Fase 1: la organización centrada en el emprendedor
 - 3.2.2 Fase 2: la transición hacia la organización gestionada por el emprendedor
 - 3.2.3 Fase 3: la organización gestionada por el emprendedor
 - 3.2.4 Fase 4: la transición hacia la estructura funcional emergente
 - 3.2.5 Fase 5: estructura funcional emergente
- 3.3 Resumen

TEMA 4. El Modelo de Negocio: Herramienta Básica del Emprendedor

- 4.0 Introducción y objetivos
- 4.1 ¿Qué es un modelo de negocio?
- 4.2 Estrategia y modelo de negocio
- 4.3 ¿Para qué modelos de negocio?
 - 1.3.1 Creación de valor
 - 1.3.2 La búsqueda de la ventaja competitiva
 - 1.3.3 Sostenibilidad
- 4.4 Herramientas para representar modelos de negocio
 - 1.4.1 Diagrama de bucles causa-efecto
 - 1.4.2 El modelo *Canvas*
- 4.5 Elementos del modelo de negocio
 - 4.5.1 Segmentos de clientes
 - 4.5.2 Propuesta de valor
 - 4.5.3 Canales
 - 4.5.4 Relaciones con clientes
 - 4.5.5 Fuentes de ingresos
 - 4.5.6 Recursos clave
 - 4.5.7 Actividades clave
 - 4.5.8 Asociaciones clave
 - 4.5.9 Estructura de costes
- 4.5 Resumen