

Crea tu plan de negocios y emprende (CISCO)

Duración
69 hrs.

Presentación

El iniciar un negocio generalmente implica para muchas personas adentrarse en un espacio nuevo y desconocido, donde se busca afanosamente dar certidumbre a la materialización de una idea de empresa. Algunas estadísticas indican que en México, el 75% de las nuevas empresas cierran sus operaciones apenas dos años después de estar en el mercado y que el 50% quiebran durante el primer año de actividad.

Regularmente, las causas del fracaso ocurren por problemas en la comercialización y producción de los bienes y servicios que ofrece la empresa, agravados por la falta de planeación y control de las operaciones. De forma equivocada, muchos emprendedores creen que el éxito de un negocio se basa en una buena idea, e inician proyectos sin tener un plan, objetivos o estrategias definidos y sin la información o investigación apropiadas que hubiera anticipado los factores de éxito o fracaso.

Este curso ofrece a los participantes la metodología y herramientas necesarias que les permitan identificar los puntos determinantes para concretar una idea de negocio, minimizando así riesgos en el plan para iniciarlo y llevarlo a cabo. Por lo anterior, las mejores ideas participarán en la incubadora de negocio de la EBC, en donde, al inscribirse en las convocatorias correspondientes, los participantes podrán materializar su idea de negocio con la asesoría de expertos.

La metodología de trabajo en el taller será teórico-práctica. El facilitador intervendrá en explicaciones y ejemplificaciones sobre los contenidos de cada tema y el participante complementará su aprendizaje al consultar los temas de Cisco vía web. Al plantear el desarrollo y presentación de su plan de negocio, éste también intercambiará puntos de vista y experiencias con los compañeros. Algunas competencias genéricas que se desarrollarán son planeación, resolución de problemas, capacidad de análisis y toma de decisiones.

Dirigido a

- Toda persona que haya decidido o esté evaluando la posibilidad de emprender un negocio.

Alcance

Elaborar un plan inicial de negocio, a partir de una idea personal, que encauce a una empresa de nueva creación a su constitución, puesta en marcha y desarrollo.

Beneficios

- Elaborar un plan de negocio que permita la constitución de una nueva empresa.
- Realizar los trámites legales y administrativos para la constitución del negocio.
- Revisar las oportunidades y nichos de mercado para establecer y constituir un negocio.
- Analizar las tendencias del mercado en la constitución del plan de negocio.
- Elaborar el plan de comercialización y mercadotecnia que permita el crecimiento del negocio.

TEMAS

1. El emprendedor y la iniciativa del negocio

Objetivo: El participante identificará las características de un emprendedor y las herramientas y alternativas que debe considerar para concretar un plan de negocio.

- 1.1 Perfil del empleado y perfil del emprendedor
- 1.2 El emprendedor en el cuadrante del flujo de dinero
- 1.3 El perfil del emprendedor: plan personal de desarrollo
- 1.4 La idea de negocio
- 1.5 ¿Negocio nuevo, franquicia o adquisición de un negocio existente?
- 1.6 Plan de negocio

2. Evaluación de la viabilidad de mercado

Objetivo: El participante evaluará la viabilidad del negocio desde una perspectiva y tendencias de mercado.

- 2.1 Productos y servicios del proyecto emprendedor
- 2.2 Segmentación de mercado
- 2.3 Investigación del mercado objetivo
- 2.4 Investigación de la competencia
- 2.5 Tendencias de mercado
- 2.6 Disponibilidad de proveedores
- 2.7 Ventaja competitiva

3. Procesos de negocio y recursos tecnológicos

Objetivo: El participante elaborará los procesos que conforman la operación de un negocio considerando los recursos tecnológicos requeridos.

- 3.1 Procesos de negocio
- 3.2 Misión de la empresa de nueva creación
- 3.3 Mapa de procesos
- 3.4 Los procesos y el trabajo
- 3.5 Tecnología: equipo de informática
- 3.6 Tecnología: equipo de comunicación
- 3.7 Otros equipos tecnológicos requeridos

4. Recursos humanos

Objetivo: El participante identificará los factores que intervienen en la conformación del personal que labora en una empresa.

- 4.1 La estructura de personal de la empresa
- 4.2 Factores que intervienen en la contratación de personal

5. Constitución de la sociedad

Objetivo: El participante realizará los trámites que le permitan constituir una sociedad a partir de la elección de la misma y de los recursos que requiere.

- 5.1 Elección del tipo de sociedad
- 5.2 Recursos de apoyo para la constitución de la sociedad
- 5.3 Prácticas para la constitución de una sociedad
- 5.4 Trámites que deben realizarse

6. Análisis de la rentabilidad

Objetivo: El participante identificará los principales indicadores financieros para la sana operación de un negocio que le permita generar rentabilidad.

- 6.1 Secuencia de análisis de rentabilidad
- 6.2 Análisis de costos unitarios
- 6.3 Pronóstico de ventas y compras

7. Fuentes de financiamiento

Objetivo: El participante elegirá las fuentes de financiamiento más pertinentes al negocio considerando los costos y gastos que le permitan iniciarlo.

- 7.1 Flujo de efectivo
- 7.2 Viabilidad financiera del negocio
- 7.3 Financiamiento del negocio
- 7.4 Elección de las fuentes de financiamiento

8. Plan de mercadotecnia y comercialización

Objetivo: El participante elaborará un plan de mercadotecnia y comercialización que promueva, posicione y venda los productos o servicios de un negocio en México o de alcance internacional.

- 8.1 Plan de comercialización
- 8.2 Comercio internacional
- 8.3 Plan de mercadotecnia

9. Apertura de la empresa y plan de consolidación del sistema de negocio

Objetivo: El participante elaborará un plan de desarrollo que le permita la permanencia del negocio en un largo plazo.

- 9.1 Expansión del negocio y manejo de conflictos
- 9.2 ¿Por qué no funcionan las pequeñas empresas?
- 9.3 El programa de desarrollo del negocio
- 9.4 Objetivo estratégico y estrategia organizacional
- 9.5 Plan de desarrollo de un sistema de negocio

