Emprender para Ganar

Formación en Gestión Emocional y Técnica

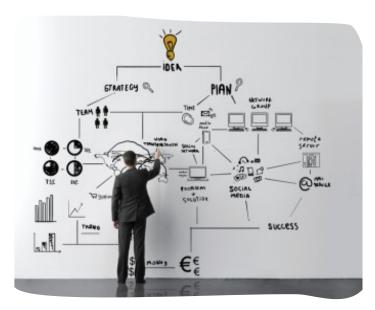
El propósito de este programa, mentorizado por expertos, es que tu proyecto se convierta en una empresa de ÉXITO. Sus contenidos y metodología están basados en la PRÁCTICA y conocimientos adquiridos durante años de experiencia en el mundo empresarial.

Para que tu producto sea elegido frente a los demás debes controlar los avances en la comprensión del conocimiento humano y las claves que condicionan la toma de decisiones de compra de los clientes. Este es el primer pilar que te permitirá posicionarte como líder director de tu proyecto.

El segundo pilar básico sobre el que se construye este programa integral de aprendizaje práctico hacia el emprendimiento son los conocimientos legales y técnicos, imprescindibles para la creación de empresas.

Sobre estos dos pilares basaremos la gestión empresarial y laboral: liderazgo y técnicas básicas de gestión técnico financiera.

Hemos prescindido de información teórica irrelevante y hemos programado módulos que estructuren y potencien tu proyecto para posicionar tu nueva empresa en el mercado del siglo XXI.







Metodología

1^a ETAPA: Sesión práctico-formativa. Adquisición de conocimiento. Dinámica Grupal

3ª ETAPA: Sesión práctica. Herramientas de seguimiento y evaluación de lo aprendido. Discusión grupal



2ª ETAPA: Aplicación Módulo. Práctica y dinámica personal para el trabajo de campo

Contenidos

Gran parte del programa es un proceso personal de interrelación grupal, lo que te llevará a testar de manera constante la viabilidad de tu proyecto.

El programa pretende que construyas un concepto de negocio realista y único para el mercado actual, impulsándote a que su funcionamiento sea productivo y efectivo.



Autoconocimiento, Mi negocio emocional.

ELEMENTO PREDOMINANTE DE CARÁCTER (EPC)

- Tus rasgos de personalidad y habilidades
- Los impulsores de tu motivación. Liderazgo
- Trabajo o Profesión-vocación

BARRERAS O NEGACIONES EMOCIONALES (NE)

- Superar miedos
- Afrontar Riesgos
- Impulsar proyectos
- Como gestionar la negatividad del entorno

LOS 10 PELDAÑOS DE LA ESCALERA DEL TRIUNFO

- La mente emprendedora de la oportunidad y el avance
- Clarificar objetivos y prioridades
- Alimentar la ilusión de logro
- Proyectar futuro, mantener despierta la necesidad de vivir, sentir y ganar

módulo 3

El poder de las relaciones para llegar más lejos.

VÍNCULOS SALUDABLES: EL DIAGRAMA DE FUERZA

- Claves para generar y mantener la fuerza emocional necesaria para el logro de nuestros objetivos
- Detectar y seleccionar oportunidades de negocio
- Superar obstáculos del mercado
- Buscar la rentabilidad emocional v económica de sus esfuerzos

LA ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO EMOCIONAL

- Actuar v concretar planes de acción en un tiempo dado
- Detectar relaciones de rivalidad y reconvertirlas en relaciones complementarias con influencia positiva sobre el resto del equipo
- Potenciar la innovación v la creatividad sin límites

LA POSITIVIDAD RESOLUTORIA.

- Qué impulsa al avance constante de mi empresa
- herramientas para que perduren hábitos y vínculos saludables
- El dominio de mi tiempo y planificación de tiempos en proyectos

módulo 5

Negociación y ventas.

LAS CLAVES EMOCIONALES DE LA NEGOCIACIÓN Y LA VENTA

- Cliente externo
- Cliente interno
- Equilibrio emocional financiero: ganar, invertir, ahorrar
- El dinero y la expansión como satisfacción

LA GESTIÓN DE RRHH

- Selección de personal por perfiles para el sector y complementarios con el perfil de empresario.
- Hábitos para desarrollar un alto rendimiento

módulo 2

Despierta tu talento emprededor.

EL EMPRENDIMIENTO NO ES SÓLO CREAR EMPRESAS

- Analiza tu situación laboral y tus competencias emprendedoras

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN A TU ALCANCE

- Principales fuentes de ideas
- Previabilidad de la idea empresarial
- Nichos de mercado

CONSTRUYE TU PROPIO LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

- Segmento de mercado y clientes
- Propuesta de Valor
- Canales a emplear para acceder a los clientes
- Relaciones con clientes
- Fuentes de Ingresos
- Recursos y actividades clave
- Alianzas y socios
- Costes

DAFO EMPRESARIAL

módulo 4

Plan de Negocio, elaboración y desarrollo.

ELEMENTOS BÁSICOS DEL BUSINESS PLAN ANÁLISIS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

ESTUDIO DE MERCADO

- Componentes, características, tendencias y barreras de entrada
- La competencia
- El target o público objetivo

PLAN DE MARKETING Y ESTRATEGIA COMERCIAL

- Productos y política de precios
- Publicidad
- Comunicación y Redes Sociales

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO



Aspectos legales, tramitación y obligaciones empresariales.

TIPOS DE EMPRESAS

- Requisitos legales v jurídicos para la creación de Start-up

TRAMITACIÓN

- Para la adquisición de personalidad jurídica
- Para el ejercicio de la actividad empresarial

FISCALIDAD BÁSICA para emprendedores y Pymes

- Impuestos v otros pagos

FUENTES DE FINANCIACIÓN

- Tradicionales v alternativas
- Subvenciones y ayudas públicas

TRUCOS Y ACIERTOS PARA EL EMPRENDIMIENTO



fecha e inscripciones

fecha 1ª Edición abril-junio 2014 fecha 2ª Edición septiembre 2014

inscripciones: ofelia.cendon@trcdbusiness.es / reinventandotutalento@gmail.com

Tfno: 609 494 249 / 609 27 92 86 www.trcdbusiness.com www.reinventandotutalento.weebly.com



