



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto en Creación Empresarial + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Experto en Creación Empresarial + Titulación Universitaria

duración total: 250 horas

horas teleformación: 125 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Crear una empresa desde cero es un proceso largo y complejo que muchas veces ha provocado que muchos posibles emprendedores no desarrollen sus ideas de negocio. Este curso busca acabar con esa problemática. Aprenda todo lo necesario para que su negocio sea un éxito desde el minuto cero con una formación completa sobre todos los campos que engloba una empresa (Marketing, producción, almacenaje, distribución, contabilidad, finanzas, etc.).



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Adquirir los conocimientos necesarios para crear una empresa de éxito.
- Adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para convertirse en un directivo de éxito.
- Estudiar los diferentes tipos de estrategias a implantar en una nueva empresa.
- Determinar las características de cada uno de los tipos de sociedades que existen y su régimen jurídico aplicable.
- Realizar un acercamiento al Registro Mercantil.
- Familiarizarse con los distintos modelos que el empresario deberá presentar a los Organismos Públicos para su correcta constitución.

para qué te prepara

El Curso Experto en Creación Empresarial le prepara para asumir el reto de crear una empresa desde cero: Conozca las distintas formas jurídicas, sus ventajas e inconvenientes, las mejores estrategias corporativas para organizar el trabajo interno, los aspectos contables necesarios para llevar la contabilidad al día, financiar su negocio y por supuesto, poner en marcha su empresa.

salidas laborales

Medianas y pequeñas empresas de cualquier sector.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Creación de Empresas'
- Manual teórico 'Derecho Mercantil'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma



profesorado y servicio de tutorías

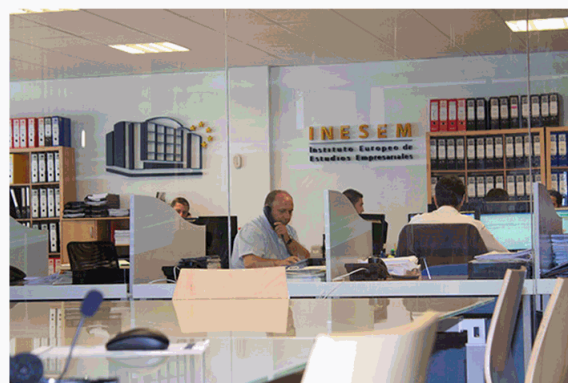
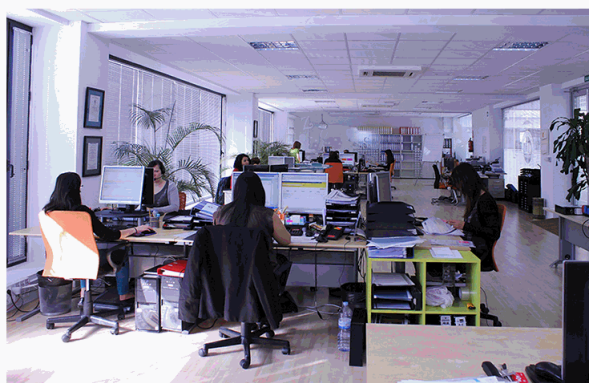
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. CREACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
 - 1.- Conocimientos
 - 2.- Destrezas
 - 3.- Actitudes
 - 4.- Intereses y motivaciones
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 - 1.- Variables comerciales y de marketing
 - 2.- Variables propias
 - 3.- Variables de la competencia
3. Empoderamiento
 - 1.- Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
 - 2.- La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 - 1.- Necesidades y tendencias
 - 2.- Fuentes de búsqueda
 - 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 - 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 - 5.- Los mapas mentales
 - 6.- Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
 - 7.- El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
 - 1.- Elección de las fuentes de información
 - 2.- La segmentación del mercado
 - 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización
 - 4.- La externalización de servicios: "Outsourcing"
 - 5.- Clientes potenciales
 - 6.- Canales de distribución
 - 7.- Proveedores
 - 8.- Competencia
 - 9.- Barreras de entrada
4. Análisis de decisiones previas
 - 1.- Objetivos y metas
 - 2.- Misión del negocio
 - 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
5. Plan de acción
 - 1.- Previsión de necesidades de inversión
 - 2.- La diferenciación el producto
 - 3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
 - 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
 - 5.- Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
 - 1.- Fundamentos de marketing
 - 2.- Variables del marketing-mix

2. Determinación de la cartera de productos
 - 1.- Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
 - 2.- Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
 - 3.- Sistemas de producción
 - 4.- Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
 - 1.- Objetivos de la política de precios del producto o servicio
 - 2.- Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
 - 1.- Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
 - 2.- Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
 - 3.- Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
 - 4.- Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
 - 1.- Público objetivo y diferenciación del producto
 - 2.- Entorno competitivo y misión de la empresa
 - 3.- Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
 - 4.- Coordinación y control de la campaña publicitaria
 - 5.- Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
 - 6.- Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
 - 1.- Los clientes y su satisfacción
 - 2.- Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
 - 3.- Medición del grado de satisfacción del cliente
 - 4.- El perfil del cliente satisfecho

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos
 - 1.- De inversiones
 - 2.- Operativo
 - 3.- De ventas
 - 4.- De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
 - 1.- Principales fuentes de financiación
 - 2.- Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
 - 1.- Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
 - 1.- Activo
 - 2.- Pasivo
 - 3.- Patrimonio Neto
 - 4.- Circulante
 - 5.- Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
 - 1.- Balance
 - 2.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - 3.- Tesorería
 - 4.- Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
 - 1.- Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
 - 2.- Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
 - 1.- Recursos económicos propios
 - 2.- Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
 - 1.- Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
 - 2.- Construcción del mapa de procesos
 - 3.- Asignación de procesos clave a sus responsables
 - 4.- Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
 - 5.- La automatización y sistematización de procesos
 - 6.- La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
 - 7.- Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
 - 1.- La división funcional
 - 2.- Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
 - 3.- El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
 - 2.- Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
 - 1.- El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
 - 2.- Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
 - 3.- La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
 - 1.- Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
 - 1.- Equilibrio total
 - 2.- Equilibrio normal o estabilidad financiera
 - 3.- Situación de insolvencia
 - 4.- Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
 - 1.- El Valor Actual Neto (VAN)
 - 2.- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
 - 3.- Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
 - 1.- La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

1. Clasificación de las empresas
 - 1.- Por su finalidad
 - 2.- Por su actividad
 - 3.- Por su tamaño
 - 4.- Por su ámbito territorial
 - 5.- Por la naturaleza de su capital
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas

- 1.- Empresario individual
- 2.- Sociedades mercantiles
- 3.La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
 - 1.- Sociedad Unipersonal
 - 2.- Sociedad Anónima
 - 3.- Sociedad de Responsabilidad Limitada
 - 4.- Sociedad Laboral
 - 5.- Sociedad Colectiva
 - 6.- Sociedad Comanditaria
 - 7.- Sociedades Cooperativas
- 4.La elección de la forma jurídica de la empresa
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de cada forma
- 5.Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

- 1.Trámites de constitución según la forma jurídica
 - 1.- El profesional autónomo
 - 2.- La sociedad unipersonal
 - 3.- La sociedad civil
 - 4.- La comunidad de bienes
 - 5.- Las sociedades mercantiles
 - 6.- Sociedades Laborales
 - 7.- La Sociedad Cooperativa
- 2.La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
 - 1.- Trámites según régimen aplicable
- 3.Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
- 4.Los registros de propiedad y sus funciones
 - 1.- La organización del registro
 - 2.- Procedimiento registral

- 5.Los seguros de responsabilidad civil en empresas
- 6.Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

MÓDULO 2. DERECHO MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES

- 1.Concepto y características de las sociedades mercantiles
- 2.El Empresario individual
- 3.Normas reguladoras del Derecho Mercantil
- 4.Clases de Sociedades por su objeto social
 - 1.- Sociedad civil
 - 2.- Sociedad Mercantil
- 5.Contrato de Sociedad mercantil
- 6.Constitución de la Sociedad
- 7.Personalidad jurídica
- 8.Nulidad de sociedades
- 9.Nacionalidad de las sociedades
- 10.Establecimientos mercantiles
- 11.Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- 1.Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
- 2.Requisitos de constitución
- 3.Participaciones sociales
- 4.Órganos sociales: Junta y Administradores
- 5.Cuentas anuales
- 6.Modificaciones sociales
- 7.Modificaciones estructurales
- 8.Separación y exclusión de socios
- 9.Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
- 10.Sociedad unipersonal (SLU)
- 11.Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- 12.Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

- 1.Concepto y caracteres de las SA
- 2.Denominación
- 3.Capital social
- 4.Domicilio y nacionalidad
- 5.Página Web
- 6.Constitución de la Sociedad
- 7.Fundación
- 8.Acciones
- 9.Acciones propias
- 10.Obligaciones
- 11.Aumento de capital social
 - 1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
 - 2.- Procedimientos de ampliación de capital
- 12.Reducción de capital social
 - 1.- Tipos de reducción de capital
- 13.Operación acordeón
- 14.Modificación de estatutos
- 15.Cuentas anuales
- 16.Órganos sociales: Junta General
- 17.Órganos de administración

18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SOCIEDADES ESPECIALES

1. Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Comunidad de bienes
4. Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas (UTE)
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
 - 1.- Instituciones de inversión colectiva
 - 2.- Entidades de capital riesgo
8. Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Sociedades profesionales
11. Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
 - 1.- Asociación de cuentas en participación
 - 2.- Entidades de dinero electrónico
 - 3.- Empresas de servicios de inversión
 - 4.- Sociedades de garantía recíproca
 - 5.- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
 - 6.- Sociedades agrarias de transformación
14. Emprendedores
 - 1.- Emprendedor de responsabilidad limitada
 - 2.- Sociedad limitada de formación sucesiva
 - 3.- Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL

1. Aproximación al Registro Mercantil
2. Organización y funciones
 - 1.- Organización
 - 2.- Funciones
3. Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
4. Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO CONCURSAL

1. Declaración de Concurso
2. Legitimación para la declaración de Concurso
3. Solicitud de concurso
 - 1.- Concurso voluntario
 - 2.- Concurso necesario
4. Competencia judicial para conocer los concursos
5. Auto de declaración de concurso
6. Acumulación de concursos
7. Administración concursal
 - 1.- Características de la administración concursal
 - 2.- Composición de la administración concursal
 - 3.- Nombramiento y aceptación de la administración concursal
 - 4.- Ejercicio de la administración concursal
 - 5.- Responsabilidad de los administradores concursales

- 6.- Informe de la administración concursal
- 8.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
- 9.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
- 10.Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
- 11.Masa activa
- 12.Masa pasiva
- 13.Convenio concursal
- 14.Junta de acreedores
- 15.Aprobación judicial del convenio
- 16.Liquidación y pago a los acreedores

MÓDULO 3. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA, TÉCNICAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, MARKETING, RR.HH Y LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

- 1.Las PYMES como organizaciones.
- 2.Liderazgo.
- 3.Un nuevo talante en la Dirección.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

- 1.Introducción.
- 2.Utilidad del Plan de Empresa.
- 3.La Introducción del Plan de Empresa.
- 4.Descripción del negocio. Productos o servicios.
- 5.Estudio de mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

- 1.Plan de Marketing.
- 2.Plan de Producción.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RR.HH. Y RECURSOS FINANCIEROS

- 1.Infraestructuras.
- 2.Recursos Humanos.
- 3.Plan Financiero.
- 4.Valoración del riesgo. Valoración del proyecto.
- 5.Estructura legal. Forma jurídica.