



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Curso Superior en Creación de Empresas:
Emprendedores***

+ Información Gratis

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

Curso Superior en Creación de Empresas: Emprendedores

duración total: 150 horas

horas teleformación: 75 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La base para ser empresario es ser conocedor de las herramientas necesarias para crear una empresa y que esta sea competitiva. Con el curso creación de empresas para emprendedores ponemos a tu disposición las técnicas necesarias para ser un experto en esta materia, desde una perspectiva jurídica y económica, avanzando desde las ideas más básicas hasta conceptos más complejos, los cuales te van a proporcionar habilidades de dirección, gestión y planificación en todas aquellas vertientes que necesitas conocer, como son RRHH, marketing, finanzas y contabilidad. Formarás parte de nuestra modalidad educativa online, con un gran equipo docente y una amplia gama de contenidos teóricos y prácticos, cuya única finalidad es hacer de nuestros alumnos grandes profesionales.



+ 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

- Analizar todas las formas jurídicas en las que se puede manifestar una empresa o sociedad.
- Promover el uso de políticas en materia de RRHH, en materias como seguros y contratación.
- Dotar de conocimientos analíticos al alumno para poder identificar oportunidades de negocio óptimas y poder desarrollarlas.
- Proveer de conocimientos teóricos y prácticos al alumno, para que pueda desenvolverse con facilidad en el mercado laboral.
- Conocer las herramientas para publicitar la nueva empresa, mediante técnicas de marketing.
- Ser capaz de desentrañar todos los recursos necesarios para poner en funcionamiento una empresa.

para qué te prepara

Con este curso creación de empresas para emprendedores, podrás analizar el mercado y sus necesidades, elaborar tu propio plan de negocio, ejecutarlo de la forma más adecuada y rentabilizarlo. Adquieres las técnicas necesarias para decidir el tipo de entidad (empresa o sociedad) es más conveniente, planificar y estudiar la viabilidad de la empresa, las estrategias de marketing de empresa a seguir, poder realizar una planificación económico-financiera de la actividad y optimizar los recursos de una empresa. Con todas estas herramientas, serás capaz de iniciar la actividad de una empresa o mejorar la actividad ya existente.

salidas laborales

Director Estratégico; Consultor o Asesor de Proyectos de Emprendimiento; Emprendedor; Inversor en Crowdfunding y Crowdsourcing; Elaborar y analizar proyectos para de empresas innovadoras.

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'



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



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 inesem 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

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