

# adaptium

## Planificación e iniciativa emprendedora en pequeños negocios o microempresas



**Área:** Creación y gestión de microempresas

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 120 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Planificar iniciativas y actividades empresariales en pequeños negocios o microempresas.

### CONTENIDOS

ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO - 1 actitud y capacidad emprendedora - 1.1 evaluación del potencial emprendedor - 1.2 variables que determinan el éxito en el pequeño - 1.3 empoderamiento - 1.4 actividades: actitud y capacidad emprendedora - 2 análisis de oportunidades e ideas de pequeño - 2.1 identificación de oportunidades e ideas de negocio - 2.2 análisis dafo de la oportunidad e idea negocio - 2.3 análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa - 2.4 análisis de decisiones previas - 2.5 plan de acción - 2.6 actividades: análisis de oportunidades e ideas de pequeño - 2.7 cuestionario: cuestionario módulo 1

UNIDAD 1 - PROYECTO Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA - 1 construcción jurídica del pequeño negocio o microempresa - 1.1 clasificación de las empresas - 1.2 tipos de sociedades mercantiles más comunes - 1.3 la forma jurídica de sociedad - 1.4 la elección de la forma jurídica de la microempresa - 1.5 actividades: construcción jurídica del pequeño negocio o microempresa - 2 planificación y organización de los recursos - 2.1 componentes básicos de una pequeña empresa - 2.2 sistemas - 2.3 recursos económicos propios o ajenos - 2.4 los procesos internos y externos en la pequeña empresa - 2.5 la estructura organizativa de la empresa - 2.6 variables a considerar para la ubicación - 2.7 decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios - 2.8 control de gestión del pequeño negocio o microempresa - 2.9 identificación de áreas críticas - 2.10 actividades: planificación y organización de los recursos - 3 planificación y organización de los recursos - 3.1 características y funciones de los presupuestos - 3.2 el presupuesto financiero - 3.3 estructura, y modelos de los estados financieros - 3.4 características de las principales magnitudes contables - 3.5 estructura y contenido básico de los estados financiero-contables - 3.6 memoria - 3.7 actividades: planificación y organización de los recursos - 4 rentabilidad y viabilidad del negocio o microempresa - 4.1 tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos - 4.2 instrumentos de análisis - 4.3 rentabilidad de proyectos de inversión - 4.4 rentas fijas - 4.5 rentas crecientes - 4.6 aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero - 4.7 actividades: rentabilidad y viabilidad del negocio o microempresa - 4.8 cuestionario: cuestionario módulo 1

UNIDAD 2 - MARKETING Y PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA - 1 estrategias de marketing en pequeños negocios o microempresas - 1.1 planificación de marketing - 1.2 determinación de la cartera de productos - 1.3 gestión estratégica de precios - 1.4 canales de comercialización - 1.5 comunicación e imagen de negocio - 1.6 estrategias de fidelización y gestión de clientes - 1.7 actividades: estrategias de marketing en pequeños negocios o microempresas - 2 plan de negocio de la microempresa - 2.1 finalidad del plan de negocio - 2.2 previsión y planificación económica - 2.3 la búsqueda de financiación - 2.4 presentación del plan de negocio y sus fases - 2.5 instrumentos de edición y presentación de la información - 2.6 presentación y divulgación del plan de negocio a terceros - 2.7 actividades: plan de negocio de la microempresa - 2.8 cuestionario: cuestionario módulo 1

UNIDAD 3 - 2.9 cuestionario: cuestionario módulo 1

### METODOLOGIA

# adaptium

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

## REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.