



Plan de negocios y finanzas para emprendedores.

Objetivos:

- Metodología para elaborar un plan de negocio: análisis del entorno, del mercado, de la competencia, de la propuesta de valor y del modelo de negocio.
- Aplicar estrategias de planificación y análisis para
- Desarrollar una propuesta de valor adecuada y planear ingresos basados en análisis de mercado.

Contenidos:

Módulo 1: Introducción al Emprendimiento y a los Planes de Negocios

- Comprender qué es un plan de negocios y su importancia.
- Identificar las características de un emprendedor exitoso.
- Definición y propósito del plan de negocios.
- Perfil del emprendedor y el entorno de los negocios actuales.
- **Actividades prácticas:**
 - Análisis de estudios de caso de emprendedores exitosos.
 - Autoevaluación del perfil emprendedor.
 - Cómo Hacer un Plan de Negocios con ChatGPT

Semana 2: Análisis del Entorno

- Aprender a realizar un análisis del entorno que afecta un negocio.
- Herramientas de análisis del entorno: PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal).
- Importancia del entorno macroeconómico en la planificación empresarial.
- **Actividades prácticas:**
 - Creación de un análisis PESTEL para un proyecto de negocio propuesto.

Semana 3: Estudio de Mercado y Análisis de la Competencia

- Entender cómo realizar estudios de mercado efectivos.
- Analizar la competencia y posicionar la oferta de negocio.
- Técnicas de investigación de mercado.



Diplomatura en Inteligencia en Ventas y Estrategias Empresariales

- Herramientas para el análisis competitivo: análisis de las cinco fuerzas de Porter.

- **Actividades prácticas:**

- Diseño y ejecución de una pequeña encuesta de mercado.
- Análisis de la competencia para un sector específico.

Semana 4: Desarrollo de la Propuesta de Valor

- Definir y clarificar la propuesta de valor del negocio.
- Elementos de una propuesta de valor fuerte.
- Diferenciación y posicionamiento en el mercado.

- **Actividades prácticas:**

- Desarrollo de una propuesta de valor para un negocio imaginario.
- Retroalimentación en grupo sobre las propuestas de valor.

Semana 5: Modelado de Negocios

- Comprender y aplicar el modelo de negocios Canvas.
- Los 9 bloques del modelo de negocio Canvas.
- Ejemplos prácticos de cómo diferentes empresas aplican el Canvas.

- **Actividades prácticas:**

- Creación de un modelo de negocio Canvas para una idea de negocio.
- Discusión grupal sobre los modelos creados y su viabilidad.

Semana 6: Planificación Financiera y Estrategias de Ingreso

- Aprender a realizar proyecciones financieras básicas.
- Desarrollar estrategias de ingresos basadas en el análisis de mercado.
- Fundamentos de la planificación financiera.
- Estrategias de precios y fuentes de ingreso.

- **Actividades prácticas:**

- Elaboración de un plan financiero simplificado.
- Estudio de casos sobre estrategias de ingresos innovadoras.

Cada módulo puede incluir material de lectura, herramientas digitales, videos, discusiones en foros y webinars con expertos para enriquecer la experiencia de aprendizaje de los participantes.

Este formato asegura una combinación balanceada de teoría y práctica que puede ser muy efectiva para emprendedores, profesionales y CEOs de pequeñas empresas.