

# PROGRAMA

## “Curso Práctico on-line para la apertura de Negocios”

	OBJETIVOS	CONTENIDOS
<b>Módulo 1: ANTES DE EMPEZAR</b>	Para poder poner en marcha un negocio, antes que nada debemos valorar si cumplimos las exigencias mínimas para ser capaces de ponerlo en marcha, es decir, tanto nuestras <b>capacidades como emprendedor</b> como el conocimiento de la actividad y el mercado de cara a poder afrontar las fases del recorrido necesario, intentando evitar caer en los errores más frecuentes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Autodiagnostics de capacidades emprendedoras</li> <li>▪ Los 15 errores más frecuentes a la hora de emprender</li> <li>▪ Artículos relacionados</li> <li>▪ TEST 1:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>
<b>Módulo 2: IDEA, ACTIVIDAD Y MERCADO</b>	<p>A la hora de crear un establecimiento, el punto de partida es encontrar una idea u oportunidad de negocio que justifique afrontar el riesgo y el trabajo de poner en marcha el proyecto.</p> <p>Hay que tener claro que productos y/o servicios quiero comercializar y si existe un mercado potencial para los mismos. Esta fase esta íntimamente relacionada con la que hace referencia a nuestras capacidades y al local, ya que su localización determina el área de influencia de nuestra actividad y por lo tanto el mercado y la demanda potencial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Requisitos. Valoración de la idea</li> <li>▪ Autodiagnostics de conocimiento del mercado</li> <li>▪ Estimaciones de la demanda potencia</li> <li>▪ El estudio de mercado</li> <li>▪ Oportunidades de negocio</li> <li>▪ Artículos relacionados</li> <li>▪ TEST 2:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>
<b>Módulo 3: LA UBICACIÓN: EL LOCAL</b>	La elección del local donde tenemos previsto desarrollar nuestra actividad es uno de los factores fundamentales que determinarán la viabilidad de nuestro negocio. En este módulo pretendemos ofrecerte la información necesaria que le permita una adecuada elección y obtener la información relevante sobre su área de influencia ( habitantes, gasto potencial...). así como la modalidad e adquisición y los trámites asociados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Factores de elección</li> <li>▪ Errores más frecuentes</li> <li>▪ ¿Comprar o alquilar?</li> <li>▪ Modalidad: alquiler, traspaso, subarriendo</li> <li>▪ Contratos y fiscalidad</li> <li>▪ Artículos relacionados</li> <li>▪ TEST 3:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>
<b>Módulo 4: LA FORMA JURIDICA</b>	La actividad se debe desarrollar bajo alguna de las modalidades existentes de formas jurídicas. La elección va a venir condicionada por una serie de factores: nº de socios, responsabilidad, capital social disponible... Por otra parte utilizar una u otra tiene sus implicaciones al nivel de los trámites administrativas y sus repercusiones fiscales y contables.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Factores a tener en cuenta</li> <li>▪ Las distintas modalidades</li> <li>▪ Ventajas y desventajas</li> <li>▪ La franquicia</li> <li>▪ Modelos de estatutos y contratos</li> <li>▪ Artículos relacionados</li> <li>▪ TEST 4:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>
<b>Módulo 5: LOS TRAMITES</b>	La elección de la forma jurídica condiciona los trámites administrativos, fiscales y laborales que se deben realizar para la efectiva puesta en funcionamiento. Si bien en los últimos tiempos se han ido simplificando y cada vez se ha posibilitado una mayor tramitación telemática, es conveniente conocer el orden y contenido de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Trámites en función de la forma jurídica</li> <li>▪ Tramites fiscales</li> <li>▪ Tramites laborales: alta de autónomo y contratación</li> <li>▪ Tramites municipales de apertura</li> <li>▪ Impresos de alta y declaraciones</li> <li>▪ Artículos relacionados</li> <li>▪ TEST 5:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>

<p><b>Módulo 6: EL PLAN DE VIABILIDAD</b></p>	<p>El Plan de Empresa te permite como promotor de un proyecto empresarial llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pudieran afectar a dicha oportunidad de negocio, aportándote la información necesaria para que puedas determinar con bastante certeza su viabilidad.</p> <p>Una vez en marcha, el Plan de Empresa te servirá como herramienta interna para evaluar la marcha de la empresa y sus desviaciones sobre el escenario previsto.</p> <p>El Plan de Empresa tiene también como objetivo el de ser la carta de presentación de tu proyecto ante terceras personas: bancos, inversores institucionales y privados, sociedades de capital riesgo, organismos públicos y otros agentes implicados a la hora de solicitar cualquier tipo de colaboración y apoyo financiero.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿Qué es y para qué sirve?</li> <li>▪ Los 10 puntos imprescindibles</li> <li>▪ ¿Cómo se elabora</li> <li>▪ El Plan Económico-Financiero</li> <li>▪ Modelo de cuentas</li> <li>▪ Ejemplos de Planes de Negocio</li> <li>▪ Utilización de la herramienta “Viaplan” para la elaboración del propio Plan de Viabilidad</li> <li>▪ TEST 6:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>
<p><b>Módulo 7: LA FINANCIACIÓN</b></p>	<p>Si bien es conveniente que asumas una parte de la financiación de su proyecto, lo habitual es que también necesites otro porcentaje de financiación ajena, fundamentalmente bancaria. En este modulo te proporcionamos información sobre los distintos instrumentos, las pautas para negociar con los bancos y las posibilidades de bonificaciones y líneas preferentes para emprendedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El pago único de la prestación por desempleo</li> <li>▪ productos financieros normales para la financiación</li> <li>▪ La negociación con entidades financieras</li> <li>▪ Financiación no tradicional</li> <li>▪ Líneas preferentes de financiación</li> <li>▪ Ayudas y bonificaciones</li> <li>▪ TEST 7:AUTOEVALUACIÓN</li> </ul>