Plan de negocios

Plan de negocios

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Identificar técnicas de investigación de mercados. - Aprender qué factores son imprescindibles en un plan comercial o de marketing. - Conocer cómo se organiza los recursos humanos de una empresa. - Adquirir conocimientos acerca del plan económico-financiero de una empresa. - Determinar cuáles son las principales características de las diferentes formas jurídicas.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2024

Programa del curso:

UD1 INTRODUCCIÓN A LA CREACIÓN DE EMPRESAS
1.1. MITOS Y BARRERAS SOBRE LA CREACIÓN DE EMPRESAS
1.2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS
1.3. DEFINICIÓN DE LA IDEA
1.4. EMPRENDEDORES

UD2 ESTUDIO O INVESTIGACIÓN DE MERCADO
2.1. ESTUDIO EXTERNO
2.2. ESTUDIO INTERNO
2.3. FUENTES DE INFORMACIÓN Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
2.4. FICHAS SÍNTESIS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN
2.5. ANÁLISIS DAFO (DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS, OPORTUNIDADES)

UD3 PLAN COMERCIAL O DE MARKETING
3.1. PRODUCTO O SERVICIO
3.2. EL PRECIO
3.3. DISTRIBUCIÓN
3.4. COMUNICACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO
3.5. FICHA SÍNTESIS GLOBAL DEL PLAN DE MARKETING

UD4 PLAN DE PRODUCCIÓN/PRESTACIÓN DE SERVICIOS
4.1. ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN
4.2. EL MÉTODO O SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y SUS FASES
4.3. CONTROL DE PRODUCCIÓN/PRESTACIÓN Y DE CALIDAD
4.4. FICHA SÍNTESIS GLOBAL DEL PLAN DE PRODUCCIÓN

UD5 PLAN DE RECURSOS HUMANOS
5.1. LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN
5.2. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO
5.3. LA SELECCIÓN DE PERSONAL
5.4. MOTIVACIÓN Y POLÍTICA RETRIBUTIVA
5.5. FICHAS SÍNTESIS GLOBAL DEL PLAN DE RRHH

UD6 PLAN ECONÓMICO/FNANCIERO
6.1. PLAN DE INVERSIONES INICIALES
6.2. PLAN DE FNANCIACIÓN
6.3. LOS ESTADOS CONTABLES
6.4. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO (O DE LOS ESTADOS CONTABLES)
6.5. FICHAS SÍNTESIS GLOBAL DEL PLAN ECONÓMICO-FNANCIERO

UD7 PLAN JURÍDICO/MERCANTIL
7.1. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA
7.2. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA
7.3. FICHAS SÍNTESIS GLOBAL DEL PLAN JURÍDICO-MERCANTIL

© icaformación2024

© icaformación2024