

¿QUÉ ES?

¡OLVÍDATE DE LA FORMACIÓN TRADICIONAL!

El Grupo de Acción local de ADECOM LACARA, a través de su Plan de Formación, pone en marcha el programa de entrenamiento a la carta para emprendedores y empresarios.

La metodología de trabajo que te proponemos te permitirá cubrir las necesidades que tenga tu empresa o proyecto empresarial.

En cuatro sesiones de trabajo expondremos el modelo de resolución de tus necesidades de gestión y trabajaremos TU programa específico para que lo apliques en TU empresa o proyecto concreto.

Solo tienes que elegir cuál o cuáles de las alternativas de entrenamiento te interesan más

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- El programa va dirigido a dos grandes grupos de trabajo, de modo que se siga una metodología que logre resultados claros sobre los municipios de la zona y su tejido empresarial:
- Grupo de Trabajo 1: Empresas consolidadas, ya establecidas en el mercado.
- Grupo de Trabajo 2: Emprendedor@s con ideas de creación de empresas o de reciente creación..

¿QUÉ OBJETIVOS Y RETOS SE PERSIGUEN?

Lograr que las personas asistentes puedan dar respuesta a los siguientes retos, que las empresas, emprendedor@s y la sociedad tiene marcados para poder mejorar sus condiciones competitivas y bienestar:

- Reto 1: Mejora de la Productividad.
- Reto 2: Focalizar modelos de negocio hacia sectores empresariales de futuro.
- Reto 3: Modernización de la estrategia de tu empresa para poder ser competitivo en sus mercados.
- Reto 4: Ampliar los mercados de tu empresa o proyecto empresarial.

¿DÓNDE PUEDES INSCRIBIRTE?

Solicita tu ficha de inscripción en: ceder@adecomlacara.es o bien mediante los teléfonos 924 256 150 y 924 45 91 34.

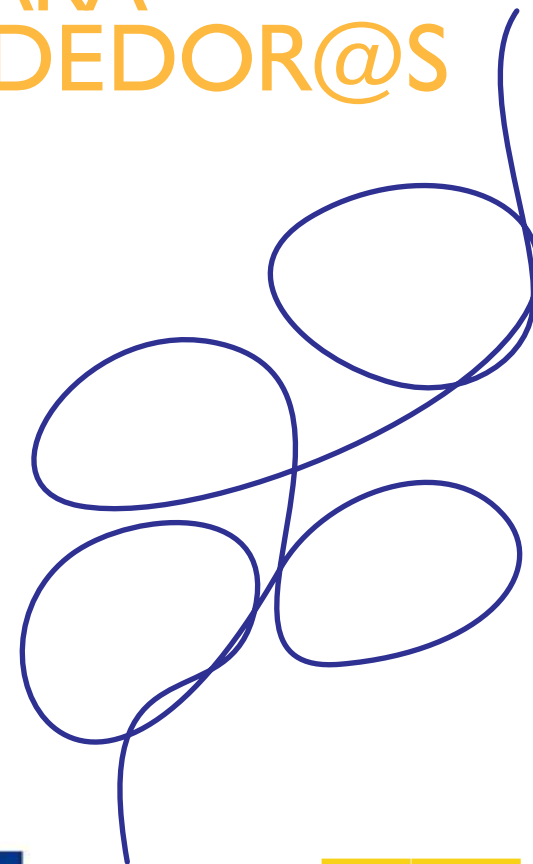
También puedes obtener la ficha de inscripción en: <http://www.adecomlacara.es/>

HORARIO DEL PROGRAMA: 9.00-13:00 HORAS.

LUGAR CELEBRACIÓN: SEDE ADECOM LACARA. Centro Integral Territorial.

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO PARA EMPRESAS Y EMPRENDEDORES

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO PARA EMPRENDEDOR@S



PROGRAMA	FECHAS SESIONES EN GRUPO	TUTORIZACIÓN A EMPRESA	OBJETIVOS. Responder a las siguientes preguntas.	CONTENIDOS
Análisis de Mercados	Transmisión de Conocimiento: 22/Oct. y 25/Oct. Conclusiones y Resultados 5/Nov. Curso Virtual: 22/Oct. a 4/Nov.	Desde 29/Oct. Hasta 13/ Nov. (Sesiones de trabajo de 4 hras. con cada empresa.)	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Mi idea de negocio a qué mercado se dirige? • ¿Qué necesidades voy a cubrir? ¿Qué productos o servicios venderé? • ¿Qué clientes puedo tener según mi experiencia y trayectoria? • ¿Qué Precios pongo a mis productos, cómo voy a conseguir clientes? • ¿Qué competencia voy a tener? 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Conceptos básicos en el análisis de la demanda. 2 Estructura de la demanda global. 3 El modelo del ciclo de vida del producto. 4 Los métodos de previsión de la demanda. 5. Cálculos de previsiones de ingresos.
Plan de Viabilidad de Negocio	Transmisión de Conocimiento: 12/Nov. y 15/Nov. Conclusiones y Resultados: 26/Nov. Curso Virtual: 12/Nov. a 26/Nov.	Desde 31/Oct Hasta 20/ Nov	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Debo invertir en esta empresa? • ¿Cuál es la inversión que tengo que realizar? • ¿Qué gastos voy a tener mensualmente? • ¿Qué ingresos puedo generar? • ¿Cuál es la viabilidad de mi idea según diferentes alternativas para su puesta en funcionamiento? 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Análisis de la idea de negocio. 2 Análisis del producto/mercado. 3. Finalidad de la empresa. 4. Plan de operaciones. 5. Plan económico financiero.
Planificación Estratégica del Proyecto empresarial	Transmisión de Conocimiento: 3/Dic. y 10/Dic. Conclusiones y Resultados: 19/Dic. Curso Virtual: 3/Dic. a 19/Dic.	Desde 19/Nov. Hasta 2/ Dic	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tengo que hacer para poner en marcha esta idea: Trámites y autorizaciones formales? • ¿A qué proveedores necesito, qué maquinaria, materiales y tecnología voy a incorporar? • ¿Cómo organizo la empresa? 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Planificación Proyecto empresarial. Recursos y Fases. 2 Organización de Procesos de Trabajo en la empresa. 3. Organización de la Estrategia empresarial: Ventas, Compras, Producción, Administración.
Negociación y Financiación	Transmisión de Conocimiento: 10/Enero y 14/Enero Conclusiones y Resultados: 21/Enero Curso Virtual: 10/Enero a 21/Enero	Desde 14/Enero Hasta 27/Enero	<ul style="list-style-type: none"> • ¿De dónde voy a sacar los recursos financieros que necesito? • ¿Cómo justificar ante los inversores o financiadores de mi empresa la viabilidad económica de la misma? • ¿Requisitos y condiciones de la financiación de la empresa? 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Productos Financieros de Activo y Pasivo. 2 Funcionamiento Sistemas Financieros y Soluciones a Emprendedores. 3 Proyección de Necesidades Financiación largo y corto plazo. 4 Negociación con Bancos y Entidades de Financiación.