



SEMINARIO: PLAN DE NEGOCIOS

Introducción al tema

Un Plan de Negocio es la visión estratégica de un Emprendedor, o Titular de una firma, pasado a un documento organizado, que debe ser capaz de comunicar el propósito del negocio. Es una herramienta de planeamiento para el Management. Define la Misión y las metas conjuntamente con las estrategias y los objetivos para desarrollarlo.

Es un planeamiento que etapa por etapa, va delimitando el potencial de ventas y los recursos necesarios para obtener el resultado deseado. El plan incluye información sobre las proyecciones financieras y el resultado económico esperado, permite medir el progreso a lo largo del tiempo, a través de la evolución de los lazos establecidos con el cliente.

Orientación:

A todos aquellos que quieran evaluar su negocio, entender las etapas de la creación de un negocio desde la idea hasta su puesta en marcha y monitoreo. El curso tiene una dinámica y didáctica pensada para profesionales, empleados, propietarios de empresas, estudiantes y todo aquel que tenga vocación e inquietudes sobre el tema.

Objetivos del Curso

Mostrar porque fracasan los negocios, los conceptos fundamentales sobre estrategias, diferenciación y planificación de las mismas. Herramientas de gestión y control el presupuesto, el F.O.D.A., (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), los costos y el punto de equilibrio del negocio, su cierre financiero y económico.

Contenidos

Módulo I: IDEA – DEFINICION DEL NEGOCIO

¿Qué es el producto servicio en sí mismo? - ¿Quién es el comprador del producto? - ¿Cómo queremos que sea percibido nuestro producto? - ¿Cómo se diferencia nuestro producto de los ya existentes? - ¿Cuál será el precio de nuestro producto? - ¿Cuáles son los beneficios que trae?.

Módulo II: DEFINICION DEL NEGOCIO

¿Cuál es la cultura empresarial? - ¿Qué deseos estamos satisfaciendo? - ¿Cuál es nuestra ventaja competitiva? - ¿Cuál es la estrategia elegida para acompañar dicha ventaja? - ¿Cuál es la estrategia de ingreso al mercado? - ¿estamos posicionados en el mercado?



Módulo III: EL MERCADO

¿Cuál es el tamaño del mercado? - ¿Cuál es la posición del negocio en el canal? - ¿Cuál es el ciclo de vida del producto? - ¿Cuál es la facturación pronosticada por producto? - ¿Cuál es el timing del negocio? - ¿Cuál es el modelo de ingresos del negocio? - ¿Conocemos El mapa de marcas y sus fantasías asociadas? - ¿Estamos en los canales de comercialización en los que tenemos que estar?.

Módulo IV: MANAGEMENT Y OPERACIONES

¿Cuáles son las personas clave de la empresa? - ¿Quién hace cada tarea y porque? - ¿Cuánto cuesta cada persona y cada elemento organizacional? - ¿Cuáles son los costos del negocio en funcionamiento? - ¿Cuáles son los indicadores de performance que vamos a utilizar? - ¿Cuál es el modelo de egresos del negocio?

Módulo V: FINANZAS

¿El management de la empresa, conoce el punto de equilibrio en donde no se gana ni se pierde dinero? - ¿El negocio paga regularmente dividendos a sus propietarios? - ¿Es negocio invertir en el negocio?

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.