

LOS JUEVES DEL EMPRENDEDOR



En qué consiste



Los Jueves del emprendedor son un instrumento de apoyo tanto en la creación de empresas como en el aprendizaje del emprendedor, la finalidad de estas sesiones se centrará en tener una visión global de todos los pasos necesarios para la creación de una empresa, resolver dudas y abordar los temas de mayor interés de forma abierta ante un especialista en el tema.

A través de la presentación de ejemplos concretos de buenas prácticas en la creación de nuevas empresas innovadoras, este seminario dará a los emprendedores la oportunidad de conocer los principios básicos y las herramientas fundamentales de la creación y dirección de nuevas empresas, así como de analizar los factores críticos para crear empresas de éxito.

Metodología

Semanalmente y de forma continuada se realizarán sesiones de trabajo en las que se tratarán temas de interés empresarial relacionados con la puesta en marcha de la empresa. Si quieres recibir formación básica en las diferentes áreas de gestión empresarial, desarrollar tu Plan de Empresa y eres un emprendedor inscríbete en los Jueves del emprendedor. Estos cursos presenciales se desarrollan en las instalaciones del CEEI.

Objetivo

OBJETIVO

Impulsar la creación de nuevas empresas, en especial innovadoras y diversificadoras, y dar apoyo a los emprendedores en el proceso de puesta en marcha de su proyecto.

DIRIGIDO A

Emprendedores con una iniciativa empresarial y que tienen la intención de ponerla en práctica por medio de la constitución de una empresa.

FECHA Y HORARIO:

Todos los jueves de febrero a Julio de 2012 de 16:30 a 19:00 h.

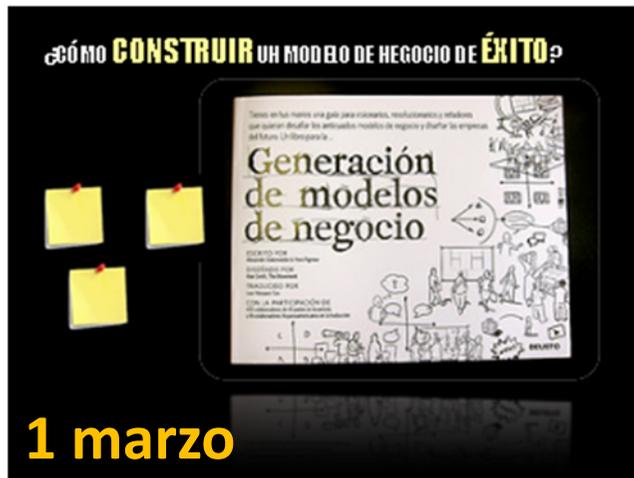
PRECIO

Gratuito



PROGRAMACIÓN





Una herramienta que nos permitirá trabajar sobre la generación del modelo de negocio de la empresa, este proceso nos permite tener una visión clara sencilla y concisa del desarrollo de un modelo de negocio con futuro,

- ¿Cuál es tu producto? ¿Dónde te encuentras en la cadena de valor? ¿En qué mercado operas?- ¿Quién es tu cliente? ¿Cómo te comunicas con él?- ¿Como ganas dinero y como lo gastas?- ¿De quién dependes? ¿Quiénes son tus distribuidores y aliados?



Las empresas de hoy requieren enfoques ágiles, dinámicos y abiertos.

Aplicar un enfoque de mercado es importante porque los recursos de la empresa tienen poco valor sin una estrategia clara de planificación y búsqueda de clientes.

Por ello mediante este taller nos centraremos en mostrar de la manera más clara cómo enfocarse y satisfacer las necesidades de los consumidores.

¿Cómo ofrecer ofertas competitivas a los clientes y en mantenerlos gracias a su satisfacción?. ¿Cómo definir una oferta superior, asegurar su entrega y mantener un grado de fidelidad con el cliente?. ¿Cómo integrar el área de mercado con las demás áreas de empresa para que el cliente reciba el máximo de atención?



En este taller te mostraremos herramientas para detectar los factores estratégicos críticos, para una vez identificados, usarlos y apoyar en ellos los cambios organizacionales: consolidando las fortalezas, minimizando las debilidades, aprovechando las ventajas de las oportunidades y eliminando o reduciendo las amenazas. Pondremos a tú alcance herramientas para analizar Interna y externamente tu modelo de negocio



Esta actividad tiene como objetivo mostrar las tendencias y nuevos hábitos de consumo para el año 2012. Aquí se prestará especial atención a los nuevos modelos de negocio enfocados a la explotación de las nuevas oportunidades que ofrece el mercado y se presentarán varios casos de éxito de empresas que han aprovechado las tendencias y oportunidades.

Esta jornada pretende fomentar la detección de oportunidades emergentes en el entorno que posibiliten la creación de empresas innovadoras.

Descubrirás formas de buscar oportunidades de negocio en los nuevos estilos de vida y tendencias de mercado.



En una economía de servicios como se dan en la etapa actual, son las personas que componen nuestros equipos de las que depende la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes.

Debemos pretender que las personas que componen nuestro equipo estén implicadas en la empresa, trabajen con manos, cerebro y corazón y este es el papel fundamental del promotor del proyecto, que debe de ser capaz de implicar, valorar, reconocer y motivar a su equipo de colaboradores.

Y en cualquiera caso no hay nada mejor que empezar por uno mismo y proyectar el modelo ideal de organización para su empresa.

“Trabajar para el equipo es trabajar para uno mismo”.

¿Cómo debo empezar para construir un equipo de éxito?

¿Con qué herramientas cuento?



El 99% de las presentaciones son aburridas, no conectan, ¿Quién no ha visto presentaciones con slides saturadas de texto?, ¿Quién no se aburre en esas presentaciones?.

Las personas tendemos a escribir cada palabra que vamos a decir en nuestras diapositivas de Powerpoint, aunque esto elimina la necesidad de memorizar todo el discurso, esto hace que tus slides estén cargados de texto, sean aburridos y no aporten nada, ¿quieres perder la atención de tu audiencia a los 5 minutos de empezar?

Si quieres que tus presentaciones mejoren visualmente, ganen ritmo, cuenten una historia y lleguen a tu público este es tu workshop.



Detrás de las empresas
más importantes del mundo
siempre hubo
un emprendedor

**“prestamos al emprendedor todo el apoyo que necesita
para convertir su idea en una realidad competitiva”**

Los jueves del emprendedor

Enero

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29				

Marzo

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Abril

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Mayo

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Junio

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Julio

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Agosto

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Septiembre

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Octubre

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Noviembre

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Diciembre

LU	MA	MI	JU	VI	SÁ	DO
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

 MODELO DE NEGOCIO
 MK DE ÉXITO
 EMPRESA COMPETITIVA
 OPORTUNIDADES

 EQUIPO DE ÉXITO
 IMPACTO
 REDUCE GASTOS