



Erasmus+

Universidade de Vigo



## PROGRAMA DE FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO

### DIRIGIDO A MUJERES

✓ **Objetivos:**

El objetivo fundamental del programa, es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Negocio / Mejora.

Con este objetivo, se desarrolla un programa de asesoramiento práctico e individualizado al colectivo de emprendedoras y empresarias, que las posibilite conocer su verdadera situación y poder actuar en consecuencia sobre la base de los elementos objetivos del Plan Estratégico que dispondrá cada una, a la finalización del mismo.

✓ **A quién va dirigido/ Destinatarias:**

- Dirigido principalmente a emprendedoras, que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- Empresarias que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

✓ **Número de participantes:** Un mínimo de 15 emprendedoras / empresarias y un máximo de 20.

✓ **Metodología:** **100% on-line**, a través de la plataforma Zoom.

✓ **Duración:** **30 horas** con la siguiente distribución de contenidos:

Sesión	Duración	Día y hora	Módulo	
1	4 h	25 noviembre 16.00- 20.00	MÓDULO 1: PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO	Clase grupal de teoría y práctica
2	4 h	27 noviembre 16.00- 20.00	MÓDULO 2: ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS	Clase grupal de teoría y práctica
3	4 h	3 diciembre 16.00- 20.00	MÓDULO 3: MARKETING / GESTIÓN COMERCIAL	Clase grupal de teoría y práctica
4	4 h	4 diciembre 16.00- 20.00	MÓDULO 4: GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA	Clase grupal de teoría y práctica
5	4 h	10 diciembre 16.00- 20.00	MÓDULO 4: GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA	Clase grupal de teoría y práctica
6	4 h	11 diciembre 16.00- 20.00	MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO	Clase grupal de teoría y práctica
7	4 h	14 diciembre 16.00- 20.00	MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO	Presentación plan de negocio
8	2 h	18 diciembre 16.00-18.00	MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO	Tutoría individualizada

Esta actividad se realiza en el marco del proyecto **WE'RE IN** dirigido a mujeres con proyecto de creación de empresa y empresarias que se realiza en cuatro países, Francia, España, Bélgica y Alemania, financiado a través del programa Erasmus+ de la Unión Europea.

El proyecto “Mujeres emprendedoras en acción” (WE'RE IN!) está dirigido a mujeres empresarias (menos de tres años de actividad) y mujeres con proyecto de creación de empresa.



## Programa de formación

### **MÓDULO 1: PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

- LA EMPRENDEDORA
- DESARROLLO DE LA IDEA EMPRESARIAL
- ESTUDIO DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO
- MARCO LEGAL
- ORGANIZACIÓN EMPRESA: PRODUCTO, PROCESOS Y RECURSOS
- ANALISIS DAFO DE LA PROPUESTA
- PRIMERA APROXIMACIÓN AL PLAN DE NEGOCIO

### **MÓDULO 2: ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

- ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO, RRHH Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
- FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS
- EXTERNALIZAR SERVICIOS
- COMUNICACIÓN Y MOTIVACIÓN
- LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO
- GESTIÓN DEL TALENTO
- ESTABLECER LAS CONDICIONES DE LA RELACIÓN LABORAL – SALARIO, PERMISOS, VACACIONES, ENTRE OTROS–

### **MÓDULO 3: MARKETING / GESTIÓN COMERCIAL**

- IDENTIFICAR EL MERCADO
- DETERMINAR LOS PRODUCTOS/SERVICIOS A OFERTAR DETALLANDO SUS ATRIBUTOS
- FIJAR Y REVISAR LA POLÍTICA DE PRECIOS TENIENDO EN CUENTA LOS COSTES, LOS PRECIOS DE LA COMPETENCIA, EL MARGEN DE BENEFICIO, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO, LA TENDENCIA DEL MERCADO
- ESCOGER LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN
- PLANIFICAR LAS ACCIONES ESTRATÉGICAS DE COMUNICACIÓN –PUBLICIDAD, CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN, MERCHANDISING, OTROS
- PREVISIÓN DE VENTAS



Erasmus+

UniversidadeVigo



#### **MÓDULO 4: GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA**

- INTERPRETAR EL CONTENIDO DEL PRESUPUESTO DE INVERSIONES
- ANALIZAR EL PRESUPUESTO FINANCIERO IDENTIFICANDO LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN ESTABLECIENDO SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS
- ANALIZAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS
- IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA DE COSTES
- ESTABLECER EL PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD
- ANALIZAR LA ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIERO-CONTABLES: BALANCE, CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, ESTADO DE TESORERÍA, ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO Y MEMORIA
- DETERMINAR LA VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA
- RELACIONAR LOS DIFERENTES EQUILIBRIOS PATRIMONIALES
- CALCULAR LAS PRINCIPALES RATIOS
- EXPLICAR EL MÉTODO DE CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD DE PROYECTOS DE INVERSIÓN –VAN (VALOR ACTUAL NETO) Y TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

#### **MÓDULO 5: PLAN DE NEGOCIO**

ORGANIZAR LA INFORMACIÓN ENTORNO A UN PLAN DE NEGOCIO COMPRENSIBLE, COHERENTE Y CONVINCENTE CON EL FIN DE PRESENTARLO A TERCEROS

- DEFINIR LOS ELEMENTOS CRÍTICOS Y LA ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIO DIFERENCIANDO SUS PARTES Y DISTINGUIENDO LAS VENTAJAS DE SU ELABORACIÓN
- EXPLICAR LAS NORMAS BÁSICAS DE REDACCIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO
- IDENTIFICAR LOS DIFERENTES FORMATOS QUE PUEDE PRESENTAR
- DEFINIR EL SIGNIFICADO DEL EMPODERAMIENTO FEMENINO ARGUMENTANDO SU INTERÉS Y BENEFICIOS PARA EMPRENDER Y GESTIONAR IDEAS DE NEGOCIO
- TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN
- FISCALIDAD DEL EMPRENDEDOR