

Plan  
**ReActiva**  
**Ourense + Empleo**  
Programa de Empleabilidade e Acompañamento Activo  
para a Reactivación do Empleo na Provincia de Ourense

Organiza:  
**CEO** Confederación empresarial de Ourense

Colabora:  
**DEPUTACIÓN OURENSE**

Para Emprendedores/as  
que piensan crear a súa propia empresa



## PROGRAMA ReActiva DE FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO

Sesión	Duración	Módulo	Descripción
1 Lunes, 2 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 1: Desarrollo de la idea empresarial</b>	Clase grupal de teoría y práctica
2 Miércoles, 4 de octubre	4 h 16:00- 20:00	<b>Módulo 2: La estrategia de cliente: el mapa de empatía y el Customer Journey Map</b>	Clase grupal de teoría y práctica
3 Lunes, 9 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 3: Desarrollo del Plan Comercial y de Marketing</b>	Clase grupal de teoría y práctica
4 Martes, 10 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 4: Gestión de Recursos Humanos</b>	Clase grupal de teoría y práctica
5 Lunes, 16 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 5: Plan económico – Financiero</b>	Clase grupal de teoría y práctica
6 Miércoles, 18 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 6: Plan de empresa</b>	Clase grupal de teoría y práctica
7 Lunes, 23 de octubre	4 h 16:00-20:00	<b>Módulo 7: Creación de empresas</b>	Clase grupal de teoría y práctica
8 Miércoles, 25 de octubre	2 h 16:00-18:00	<b>Tutoría grupal</b>	

**Información  
e inscripciones**

[www.ceo.es/reactivaourense](http://www.ceo.es/reactivaourense)  
988 391 110  
[reactivaourense@ceo.es](mailto:reactivaourense@ceo.es)

  
**DEPUTACIÓN  
OURENSE**

**CEO**  Confederación  
empresarial de  
Ourense



## Módulo 1: Desarrollo de la idea empresarial (4 horas)

A través del Modelo de Negocio Canvas (BMC) se trabaja sobre el desarrollo y análisis de los aspectos clave de la idea empresarial.

- El BMC como herramienta visual para describir y analizar modelos de negocio.
- Identificación de los Segmentos de Clientes.
- Definición de la Propuesta de Valor.
- Determinación de los Canales de Distribución.
- Análisis de las Relaciones con los Clientes.
- Desarrollo de las Fuentes de Ingresos.
- Alianzas clave.
- Análisis de los Recursos Clave y las Actividades Clave.
- Estructura de costes.
- Actividad práctica en la que las personas participantes trabajarán desarrollando su idea de negocio a través del BMC.

## Módulo 2: La estrategia de cliente: el mapa de empatía y el Customer Journey Map (4 horas)

- El Mapa de Empatía como una herramienta para comprender las necesidades, deseos y emociones de los clientes.
- Presentación de los elementos clave del Mapa de Empatía: cliente, pensamientos y sentimientos, necesidades y deseos, influencias externas.
- Actividad práctica: Las personas participantes desarrollarán el Mapa de Empatía para un segmento de clientes específico relacionado con su idea empresarial.
- Customer Journey Map como una herramienta para visualizar y comprender la experiencia del cliente en su interacción con la empresa.

Información  
e inscripciones

[www.ceo.es/reactivaourense](http://www.ceo.es/reactivaourense)  
988 391 110  
[reactivaourense@ceo.es](mailto:reactivaourense@ceo.es)





- Presentación de los elementos clave del Customer Journey Map: etapas, puntos de contacto, emociones, oportunidades y desafíos.
- Actividad práctica: Las personas participantes desarrollarán el Customer Journey Map que represente la experiencia del cliente en su interacción con su idea empresarial.
- Análisis de los insights obtenidos a través del Mapa de Empatía y el Customer Journey Map e identificación de acciones.

### Módulo 3 : Desarrollo del Plan Comercial y de Marketing (4 horas)

- Análisis competitivo y estrategias de diferenciación.
- Diseño y posicionamiento de productos/servicios.
- Estrategias de precios, promoción y distribución.
- Estrategias de marketing on y offline.

### Módulo 4: Gestión de Recursos Humanos (4 horas)

- Gestión de equipos y selección de personal.
- Desarrollo de habilidades y motivación de empleados.
- Diseño de estructuras organizativas y gestión del talento.

### Módulo 5: Plan económico – Financiero (4 horas)

- Análisis Financiero (balance y cuenta de pérdidas y ganancias).
- El plan de tesorería.
- Proyecciones financieras y análisis de rentabilidad (el punto de equilibrio).
- Fuentes de financiación.
- Actividad elaboración del plan económico-financiero de la idea empresarial a través de una herramienta práctica.

Información  
e inscripciones

[www.ceo.es/reactivaourense](http://www.ceo.es/reactivaourense)  
988 391 110  
[reactivaourense@ceo.es](mailto:reactivaourense@ceo.es)



Plan  
**ReActiva**  
**Ourense + Empleo**  
Programa de Empleabilidade e Acompañamento Activo  
para a Reactivación do Empleo na Provincia de Ourense

Organiza:  
**CEO** Confederación empresarial de Ourense

Colabora:  
 **DEPUTACIÓN OURENSE**

Para Emprendedores/as  
que piensan crear a súa propia empresa



## Módulo 6: Plan de empresa (4 horas)

- Estructura del plan de empresa.
- Modelo de negocio y propuesta de valor única.
- Análisis de mercado: segmentación, tendencias y oportunidades.
- Organización y operaciones: estructura, procesos y recursos necesarios.
- Plan de Marketing y ventas.
- Plan Económico-Financiero: proyecciones financieras, fuentes de financiación y análisis de rentabilidad.

## Módulo 7: Creación de empresas (4 horas)

- Formas jurídicas de empresas y requisitos legales.
- Trámites de constitución y registros.
- Aspectos fiscales y laborales a considerar.

Información  
e inscripciones

[www.ceo.es/reactivaourense](http://www.ceo.es/reactivaourense)  
988 391 110  
[reactivaourense@ceo.es](mailto:reactivaourense@ceo.es)

  
DEPUTACIÓN  
OURENSE

  
CEO Confederación  
empresarial de  
Ourense