

EmFemenino VI Edición

# Emprendimiento femenino en sectores económicos emergentes y nuevas oportunidades de mercado



Lunes

**30**

de **septiembre** de **2019**

Viernes

**15**

de **noviembre** de **2019**

A partir de las 09:00h.

Vivero de empresas ITM

### Calendario:

El curso comienza la semana del lunes 30 de septiembre, tiene una duración de siete semanas y finaliza el 15 de noviembre. Las clases presenciales se imparten los **martes y jueves de 16:00 a 19:00h**. La tutoría individual semanal podrá determinarla la alumna en el horario que mejor se adapte a su situación.

Dirección del programa: **Selene Trotta**

**Semana 1 del 30/9:** Introducción y consultoría inicial. Dirección de proyectos

**Semana 2 del 07/10:** Marketing, promoción y comercialización

**Semana 3 del 14/10:** Aplicaciones informáticas, gestión de la información, Internet y Redes sociales.

**Semana 4 del 21/10:** Trabajo de campo (no hay clase)

**Semana 5 del 28/10:** Creatividad, innovación y transferencia de tecnología

**Semana 6 del 04/11:** Jurídico y fiscal de la empresa y finanzas

**Semana 7 del 11/11:** Dirección de Proyectos. Toma de decisiones. Clausura y entrega de diplomas.

### Competencias a adquirir:

#### **Módulo 1: Introducción y consultoría inicial. Dirección de proyectos**

- Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto
- Aportación de metodologías para el análisis interno de la empresa, en función de las capacidades de los empresarios, profesionales y emprendedores que les puedan llevar a una posición competitiva
- Diagnóstico DAFO de la situación actual de la empresa en cuanto a fortalezas y debilidades intrínsecas de la empresa o proyecto, y en cuanto a amenazas y oportunidades procedentes del entorno y del mercado.
- Aportación de metodologías para la elaboración de planes de mejora de la

producción y la competitividad, en los mercados de la producción y comercialización del proyecto.

□ Aportación de metodología para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción y comercialización.

## **Módulos 2 : Marketing, promoción y comercialización**

□ Cómo elaborar un plan de marketing de empresa.

□ Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.

□ Estrategias de fijación de precios.

□ Comercialización en Internet.

□ Investigación de mercados de oferta y demanda.

□ Posicionamiento y reposicionamiento de producto y de marca.

□ Comunicación, imagen e identidad en el sector correspondiente.

□ Definición de imagen corporativa.

□ Estructuración de identidad corporativa y merchandising.

□ Branding o política de marcas.

□ El plan de comunicación.

□ Comunicación on line.

□ Gestión de marketing avanzado: promoción y comercialización.

□ Estructuración de campañas de publicidad.

## **Módulo 3: Aplicaciones informáticas, gestión de la información, Internet y Redes sociales.**

□ Diagnóstico de necesidades.

□ Aplicaciones informáticas para el área de gestión de producción y gestión departamental.

□ Aplicaciones informáticas para el área de marketing y comercialización.

## □ Uso de Internet.

- Aplicaciones informáticas para las áreas administrativas.
- Aplicaciones informáticas para el área económico-financiera.
- Estudio de necesidades informáticas.
- Presupuestación de hardware y software.
- Internet y TIC en la producción, promoción y comercialización aplicadas al sector donde se desarrolla la actividad.
- Uso óptimo de las redes sociales como elemento dinamizador y generador de confianza y mejora de la marca.

### **Módulo 4: Creatividad, innovación y transferencia de tecnología**

- La generación de la cultura de la Innovación en la empresa.
- Herramientas para fomentar la creatividad.
- La gestión del cambio en la empresa.
- Tecnologías innovadoras aplicadas a la empresa.
- La transferencia de tecnología espacial.
- Una fuente de innovaciones en continua expansión.
- Ejemplos.
- Búsqueda de proyectos.
- Introducción al Project management.

### **Módulo 5: Jurídico y fiscal de la empresa y finanzas**

- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración tributaria.

- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector.
  - Estructura financiera básica de la empresa.
  - Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
  - Los estados y documentos financieros: 1. Balance de Situación 2. Cuentas de Explotación y Resultados
  - Concepto y acciones de Control de Gestión.
  - Indicadores de gestión.
  - Política de precios.
  - Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.

### **Módulo 6: Dirección de Proyectos. Toma de decisiones**

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización correspondiente.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.
- Igualdad de oportunidades.

## **Pratocinadores**

---

