

Cómo validar una idea de negocios



Docentes:
Cra. Mónica Sanjuan y Cra. Sandra Llavayol

Índice

Fechas: 13, 15, 20, 22, 27 y 29 de octubre

Horario: 18:00 a 20:00

Modalidad	Clases en vivo (Zoom) con disponibilidad de grabaciones y actividades (Moodle).
Objetivos	<p>Objetivo general: Aprender a validar nuestra idea de negocios de forma tal que podamos conocer si el negocio es o no viable y además obtener un documento que nos permita a través del mismo acceder a diferentes formas de financiamiento o sumar nuevos aliados estratégicos.</p> <p>Objetivos secundarios</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprender a elaborar un Modelo de negocios 2. Conocer cómo realizar una investigación de mercado 3. Adquirir las competencias y habilidades básicas en Marketing y Comercialización
Programa	<p>Módulo 1: Cómo validar nuestra idea de negocio Concepto de modelo de negocio; Aplicaciones técnicas para su análisis; Análisis de ideas de negocio; Algunos tips a tener en cuenta; Cuadro de captación de ideas; Matriz FODA.</p> <p>Módulo 2: Investigación de mercado Objetivos de la investigación de mercado; Beneficios de una buena investigación; Técnicas de recolección de información (encuestas, entrevistas, recolección de antecedentes, observaciones, muestreo de campo); Pasos a seguir para realizar la investigación; Pruebas para productos y servicios; Análisis de la competencia directa e indirecta.</p> <p>Módulo 3: Marketing Concepto y utilidad; Mezcla de marketing, marketing mix; Cómo elaborar un plan de marketing en una hoja; Desarrollo de un plan de marketing para cada negocio.</p> <p>Módulo 4: Comercialización Técnicas de prospección; Creación, mantenimiento y uso de bases de datos; Calendario comercial para la planificación de las ventas.</p> <p>Módulo 5: Análisis económico-financiero Cálculo de costos totales proyectados (fijos y variables); Cálculo de ventas proyectadas; Flujo de fondos proyectado; Cálculo de la rentabilidad (VAN y TIR).</p> <p>Módulo 6: Modelo de negocio Pasos a seguir para elaborar el modelo de negocio; El resumen ejecutivo; La fijación de objetivos; La descripción del negocio; Los aspectos comerciales; Los aspectos estratégicos; Los recursos humanos; El análisis económico-financiero; La conclusión final.</p>
Inversión	<p>General: \$ 13.440 Socios de CCEAU: \$ 6.720 Socios de menos de 3 años de egresado, estudiante, o integrante de Comisiones: \$ 3.360 (Integrantes de Comisiones deben contar con el 50% de asistencia a las reuniones de la Comisión en el período anterior, cierre 30/09 – Memoria anual)</p>
Certificado	Certificado de asistencia del participante.

Inscribirme

