



ELABORACIÓN Y GESTIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

Opciones de Certificación:



CENTRO UNIVERSITARIO
INCARNATE WORD
CAMPUS CIUDAD DE MÉXICO



**UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS**
Facultad de Ciencias Económicas

PRESENTACIÓN

La elaboración del plan de negocio ayuda a estudiar la viabilidad técnica y económica del negocio e identificar aspectos claves para presentar la propuesta ante potenciales socios estratégicos, inversionistas u otras fuentes de financiamiento; permitiéndolo además visualizar el futuro, al menos a corto plazo.

En este programa aprenderemos a elaborar planes de negocio y conoceremos los riesgos que se deben asumir para la aplicación de los mismos.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el programa de estudio el participante estará en la capacidad de elaborar planes de negocios, utilizando las herramientas asertivas de la gestión empresarial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar ideas creativas para la creación de negocios.
- Investigar el mercado y formular un plan de marketing y comercialización.
- Conocer las formas de organización de una empresa y la gestión de las operaciones y los recursos humanos.
- Integrar los conocimientos de análisis y manejo económico-financiero.
- Identificar los riesgos inherentes en un plan de negocio y cómo mitigarlos.
- Analizar la posibilidad de ampliar la proyección del negocio hacia el comercio internacional.

DIRIGIDO

Profesionales que están iniciando su propio emprendimiento, ejecutivos que lideran áreas de negocio de empresas, empresarios MYPES y público en general.

DURACIÓN

06 meses, con un total 384 horas académicas.

OPCIÓN DE DOBLE CERTIFICACIÓN

El participante tiene la opción de acceder a una Doble Certificación con otra mención, previo proceso de convalidación / homologación:

Mención 1:

Elaboración y Gestión de Planes de Negocios.

Mención 2:

Emprendimiento y Gestión de Negocios.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN - LA IDEA DE NEGOCIO

- El espíritu emprendedor y la creatividad
- El modelo de plan de negocios James McGuire
- Generando ideas y propuesta de valor
- El modelo CANVAS

MÓDULO 2

PLANIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

- Investigación de mercado (competencia, oferta y demanda)
- Análisis del entorno
- Planeamiento estratégico
- Plan de marketing y el plan de comercialización

MÓDULO 3

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS

- Formas societarias y requisitos para la creación de una empresa
- La gestión de operaciones y logística
- La gestión de Recursos humanos
- La estructura organizativa

MÓDULO 4

FINANZAS Y PRESUPUESTO

- El estudio de costos y los recursos financieros
- Balance General y el estado de resultados o de ganancias y pérdidas (G&P)
- Flujo de efectivo o flujo de caja
- Valoración del negocio e indicadores financieros

MÓDULO 5

GESTIÓN DE RIESGOS EN LOS PLANES DE NEGOCIOS

- Identificación y evaluación de riesgos
- Métodos de identificación de los riesgos
- Tipos de evaluación de riesgos
- Riesgos más comunes que presentan los planes de negocio

MÓDULO 6

PLAN DE EXPORTACIÓN

- Comercio Internacional: Características
- Plan de Exportación
- Pasos para realizar un proceso de exportación
- Riesgos de la exportación

PLANA DOCENTE

MG. FERNANDO ZARZOZA ESPINO

- Economista;
- Magister en Gestión Pública;
- Especialista en Proyectos de Inversión Pública (Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones – INVIERTE.PE), Asociaciones Público Privadas, Gestión del Presupuesto Público, Finanzas y Planificación;
- Docente, conferencista y facilitador en temas de su especialidad como: Gestión de Presupuesto Público, Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones, Asociaciones Público Privadas, Finanzas y Planes de Negocios;
- Asesor y Consultor independiente en Proyectos de Inversión Pública, para entidades como el MINSA, MINEDU, MIDIS, entre otros;
- Profesional con más de 25 años de experiencia, desempeñando labores estratégicas y jefaturas como Coordinador de las acciones de seguimiento y cierre del fondo para la igualdad (2012 – 2013), Coordinador de las acciones de seguimiento y monitoreo de proyectos de inversión (2012 – 2013), Asesor de la Dirección Ejecutiva y Gerente de Planificación y Presupuesto, del Programa JUNTOS - PCM (2008 – 2012), Gerente de Articulación Territorial y Seguridad Alimentaria y Nutricional del PRONAA - PCM (2007); entre otros.

MG. MANUEL REYNALDO ORTIZ TELLO

- Magister en Administración de Negocios;
- Ingeniero de Sistemas;
- Especialista en Administración y Marketing;
- Docente de la Universidad del Pacifico;
- Conferencista y facilitador en temas de Marketing y negocios;
- Consultor de negocios, para la creación y gestión de sistemas empresariales en instituciones públicas y privadas, aplicando modelos de negocios CRM, ERP y SCM;
- Más de 15 años de experiencia profesional, desempeñando labores estratégicas como: Director de la Carrera Profesional de computación e Informática del Instituto Peruano de Sistemas-SISE, Gerente de Marketing en la Empresa Editora Ritisa SRL, Sub Gerente comercial en Questo SAC, entre otros.

Entre otros especialistas de alto reconocimiento.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA VIRTUAL

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, desde la comodidad de su casa, centro de trabajo, cabina Internet, etc; monitoreados por un tutor virtual.

AULA VIRTUAL



Entorno que facilita la interacción entre los participantes y el especialista, permitiendo la enseñanza-aprendizaje, comunicación, interacción y evaluación del alumno.

El estudiante podrá estudiar a su paso y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

- **Videoconferencias:** exposiciones grabadas sobre los diferentes temas a tratar durante el desarrollo del curso.
- **Materiales de Estudio:** archivos digitales de cada módulo, los cuales podrá descargar y guardar con facilidad. Se trata de guías de estudio, manuales, diapositivas y lecturas seleccionadas.
- **Consultas Virtuales:** recurso que permite realizar consultas personalizadas al especialista, quien a la brevedad le enviará la respuesta.
- **Foro:** permite el intercambio de conocimientos y opiniones entre participantes y el especialista, desarrollando el pensamiento crítico estratégico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Biblioteca:** Entorno del aula virtual donde encontrará diversos textos, artículos, investigaciones, etc. que podrá consultar para complementar su aprendizaje, así como obtener fuentes de otros temas de interés.
- **Videoteca:** Sección donde encontrará diversos vídeos de consulta para complementar su aprendizaje y conocer otros temas de interés.



**20
AÑOS**
**COMPROMETIDOS
CON EL DESARROLLO
PROFESIONAL**

— SEDES —

AREQUIPA	ICA
AYACUCHO	IQUITOS
CAJAMARCA	LIMA
CUSCO	PIURA
CHICLAYO	PUCALLPA
CHIMBOTE	PUNO
HUANCAYO	TARAPOTO
HUÁNUCO	TRUJILLO
HUARAZ	TUMBES