

Elaboración y Gestión de Planes de Negocios

06 meses, 480 hrs. académicas





. Presentación

La elaboración del plan de negocio ayuda a estudiar la viabilidad técnica y económica del mercadeo, así como a identificar aspectos claves para presentar la propuesta ante potenciales socios estratégicos, inversionistas u otras fuentes de financiamiento.

En este programa aprenderemos a elaborar planes de negocios y conoceremos los riesgos que se deben asumir para la aplicación de los mismos. Asimismo, se ofrece los aspectos básicos sobre las teorías, métodos, técnicas, recursos, procesos, entre otros, que los modelos de planes de negocios requieren para la formulación, diseño y fundamento de su implementación y proyección.

. Objetivo

Integrar los conocimientos de elaboración, gestión y manejo empresarial de un plan de negocios como herramienta fundamental para la garantía de la competitividad en el entorno económico y social actual, fundamental en toda empresa y nuevo emprendimiento.



. Perfil del Participante

Profesionales y estudiantes que están iniciando su propio emprendimiento, ejecutivos que lideran áreas de negocio de empresas, empresarios MYPES y público en general. En este sentido, el participante tendrá la oportunidad de conocer, reflexionar y comprender las distintas formas de abordar, estudiar e intervenir la realidad empresarial, tomando en cuenta cómo se elabora un plan de negocios para analizar, diseñar e implementar estrategias que le permitan vislumbrar las formas organizacionales y la gestión de las operaciones y los recursos humanos, a fin de planificar y desarrollar un modelo de negocio o proyecto particular según la realidad circundante.

Como requisitos mínimos, el participante deberá:

- Tener destrezas en el manejo de navegadores de Internet (se recomienda el uso de Google Chrome para efectos de este curso).
- Manejar al menos un procesador de textos.
- Poseer habilidades para la comunicación escrita.
- Disponer y manejar una cuenta personal de correo electrónico.



. Opción de Doble Certificación

El participante tiene la opción de acceder a una Doble Certificación con cualquiera de las instituciones que acrediten el curso

- Mención 1: Elaboración y Gestión de Planes de Negocios
- Mención 2: Emprendimiento y Gestión de Negocios



"Consulta los pasos a seguir con tu Asesor"

. Plan de Estudio

. Módulo I

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN - LA IDEA DE NEGOCIO.

Unidades

1. El espíritu emprendedor y la creatividad.

- Hablemos de Espíritu Emprendedor.
- La Importancia social del Espíritu Empresarial.
- Enfoque Integral del Empresario.
- La Creatividad.
- Creatividad Empresarial.
- Objetivos de la Creatividad en la empresa.
- Beneficios de la creatividad aplicada a la empresa.
- Dos métodos poderosos para potenciar la creatividad en una empresa.

2. El modelo de plan de negocios James McGuire.

- Hablemos de Inversionistas.
- ¿Cómo se Usa el Plan de Negocios con los Inversionistas?
- Resumen Ejecutivo.
- Ventajas Competitivas.
- Sostenibilidad.

- Equipo de Trabajo.
- Propuesta de negocio.
- Sector Económico, la Empresa y sus Productos y Servicios.
- Análisis FODA.
- Investigación y análisis de mercado.
- Puntos claves en la sección de análisis de la competencia.
- ¿Qué es un plan de ventas?
- Plan de Marketing.
- Diseño y Planes de Desarrollo.
- Riesgos.
- Plan de Operaciones y Producción.
- Localización y dimensionamiento de las instalaciones.
- Localización geográfica.
- Aspectos Regulatorios y Legales.
- Plan General.
- Personal Clave para la Administración.
- Retribución.
- Política de Inversionistas y Accionistas; Derechos y restricciones.
- Política de Empleo y otros acuerdos relacionados.
- Equipo Profesional de Asesoría y Servicios.
- Cronograma del Proyecto.

. Plan de Estudio

- Plan Financiero.
- Propuesta de Negocio.
- Uso de los Fondos.
- Retorno para el Inversionista.

3. Generando ideas y propuesta de valor.

- Hablemos de Generar Ideas.
- Pasos con Dinámicas para Generar Ideas.
- Propuesta de Valor.
- ¿Qué factores debo tener en cuenta para realizar una propuesta de valor?
- Componentes del Lienzo de la Propuesta de Valor.
- Mapa de Valor.
- Encaje.

4. El modelo CANVAS.

- Hablemos de Clientes.
- Propuesta de Valor.
- Canales de Distribución.
- Relaciones con los Clientes.
- Fuentes de Ingresos.
- Recursos Claves.

- Actividades Claves.
- Alianzas Claves.
- Estructura de Costes.
- Conclusión.

. Módulo II

PLANIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Unidades

1. Investigación de mercado (competencia, oferta y demanda).

- Hablemos de Investigación de Mercado.
- Objetivos de la Investigación de Mercado.
- Beneficios de la Investigación de Mercado.
- Límites de la Investigación de Mercados.
- Investigación Preliminar o Exploratoria.
- La Entrevista a Profundidad es una Técnica Cualitativa.
- El Mercado.
- El consumidor.
- ¿Qué son los Valores del Cliente?

. Plan de Estudio

- El Producto.
- Extensión de Mercados.
- Mercado de Oportunidades.
- Competencia.
- Demanda.
- Oferta.
- La interacción entre oferta y demanda.

2. Análisis del entorno.

- Hablemos de Entorno.
- Entorno Económico.
- Entorno Social.
- Marco Legal.
- Entorno Tecnológico.
- Entorno Ambiental.
- Entorno Político.
- Análisis de DAFO.

3. Planeamiento estratégico.

- Hablemos sobre Implementación Estratégica.
- ¿Qué es el Plan Estratégico?
- Plan Estratégico ¿Por qué lo hacemos?
- Análisis PEST.
- Análisis PESTEL.
- Análisis FODA.
- Modelo de las 7 S.
- Las 5 Fuerzas de Porter.
- Extra: Estrategia del océano azul.

4. Plan de marketing y el plan de comercialización.

- Hablemos sobre Plan de Marketing.
- Producto/servicio.
- Precio.
- Distribución.
- Comunicación.
- Recursos Humanos.
- Estrategia de Producción.
- Glosario.

. Plan de Estudio

- El Diagrama Organizacional u Organigrama.
- Departamentalización.
- Especialización del Trabajo.
- Agrupamiento de Tareas.
- Jerarquía y Cadena de Mando.
- Amplitud de Control.
- Estructura Orgánica.

. Módulo IV

FINANZAS Y PRESUPUESTO

Unidades

1. El estudio de costos y los recursos financieros.
 - ¿Qué Explica la Dispersión del Costo del Crédito?
 - Identificación del Riesgo de Crédito.
 - Segmentos y subsegmentos.
 - Costo de Capital.
 - Recursos Financieros.
 - Crédito o financiamiento informal.

2. Balance General y el estado de resultados o de ganancias y pérdidas (G&P).
 - Hablemos de Balance General.
 - Los Pasivos.
 - El Patrimonio.
 - Tipos de Balance.
 - Estado de Resultados o de Ganancias y Pérdidas (G&P).
 - Empresas Comerciales, industriales y de servicios.
 - Diferencias en la determinación de costos de una entidad industrial, comercial y de servicios.
 - Cuentas contables que intervienen en el proceso.
 - Impuestos.
 - Apropiações y Reservas.
3. Flujo de efectivo o flujo de caja.
 - Hablemos sobre el Estado de Flujos de Efectivo.
 - Flujos de Caja.
 - Métodos para el cálculo del flujo de caja.
 - Elaboración de un Flujo de Caja.
 - Actividades que conforman el Estado de Flujo de Efectivo.

. Plan de Estudio

4. Valoración del negocio e indicadores financieros.

- Hablemos sobre Valoración del Negocio.
- Indicadores Financieros.
- Clasificación de los Indicadores Financieros.
- Interpretación de las Razones Financieras.
- Razón Corriente.
- Prueba Ácida.
- Capital de Trabajo.
- Leverage Total.
- Rotación de Cartera.
- Rotación de Proveedores.
- Rotación de Activos.
- Razones de Rentabilidad.
- Análisis financiero caso productora P&G Electrodomésticos S.A.

. Módulo V

GESTIÓN DE RIESGOS EN LOS PLANES DE NEGOCIOS.

Unidades

1. Identificación y evaluación de riesgos.

- Hablemos de Identificación de los Riesgos.
- Los objetivos estratégicos y el riesgo, su importancia y beneficios.
- Evaluación del Riesgo.
- Métodos para la evaluación del riesgo.
- ¿Qué es el riesgo inherente y el riesgo residual?

2. Métodos de identificación de los riesgos.

- Hablemos sobre Análisis Cualitativo de Riesgos.
- Herramientas para el Análisis Cualitativo de los Riesgos.
- Herramientas y Métodos de Análisis Cuantitativo.
- El método de ruta crítica (CPM).
- Método PERT.
- Método Montecarlo.

. Plan de Estudio

3. Tipos de evaluación de riesgos.

- Hablemos sobre Sistema de Evaluación de Riesgo según COSO II.
- Principios.
- Tipos de evaluaciones.
- Valoración del riesgo.
- Metodología para la Evaluación General de riesgos.

4. Riesgos más comunes que presentan los planes de negocio.

- Hablemos sobre Riesgos.
- Riesgos internos y externos.
- Errores que se deben evitar al elaborar un plan de negocios.
- Riesgos en el surgimiento de una idea.
- Riesgos en el diseño del modelo de negocio.
- Riesgos en la creación de la empresa.
- Tratamiento de riesgos.

. Módulo VI

PLAN DE EXPORTACIÓN.

Unidades

1. Comercio Internacional: Características.

- Hablemos sobre Comercio Internacional.
- Importancia del comercio internacional.
- Origen del Comercio Internacional.
- Ventajas y beneficios del Comercio Internacional.
- Ventaja comparativa y Ventaja absoluta.
Las Barreras al Comercio Internacional.
Características del Comercio Internacional.
Logística Comercio Internacional.

2. Plan de Exportación.

- ¿Qué es un Plan de Exportación?
- Etapas del Plan de Exportación.
- Etapa 2: Se de Mercados.
- Etapa 3: Formas de Entrada.
- Etapa 4: Oferta Internacional.

. Plan de Estudio

- Etapa 5: Política de Comunicación.
- Etapa 6: Plan Económico.

3. Pasos para realizar un proceso de exportación.

- Hablemos sobre Exportación.
- Surgimiento e Importancia de la Exportación.
- Proceso de Exportación.
- Proyecto.
- Contrato.
- Cláusulas del contrato.
- Obligaciones del Exportador e Importador.
- Documentos Básicos para Exportar.

4. Riesgos de la exportación.

- Hablemos sobre El Riesgo Crediticio y Riesgo país.
- El riesgo de malentendidos sobre los derechos y obligaciones respectivas.
- El riesgo de transporte.
- El riesgo cambiario.
- El riesgo de "eventos inesperados".
- Diferentes riesgos legales y tributarios.
- Riesgos de fraude.
- El riesgo estratégico o de inversión.

. Plan de Estudio

- Factibilidad Técnica.
- Factibilidad Económica.
- Factibilidad Financiera.
- Elaboración del Plan Anual de Comercialización.
- Contenidos que se recomiendan en el Plan Anual de Comercialización.
- Unidad Estratégica de Negocios.
- La Matriz del Boston Consulting Group.
- Modelo de Estrategias Genéricas de Porter.
- Plan de Comercialización.
- Relación entre un Plan de Negocios, un Plan de Marketing y un Plan de Ventas.

. Módulo III

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS.

Unidades

1. Formas societarias y requisitos para la creación de una empresa.
 - Hablemos del Emprendedorismo o emprendedurismo.
 - El Emprendedor.
 - Cultura Emprendedora.
 - De la Idea a la Acción.

- Entonces, ¿qué hacer?
- Viabilidad.
- Viabilidad económica- financiera.
- Factibilidad Comercial.
- Formas de Sociedades y Requisitos necesarios para la Creación de la Empresa.

3. La gestión de Recursos humanos.

- Hablemos del Gran Cambio.
- ¿Qué es el Recurso Humano?
- Importancia del Departamento de Recursos Humanos.
- ¿Qué funciones desempeñan en la actualidad los Recursos Humanos en la empresa?
- Una Nueva Tendencia en Recursos Humanos: el Outsourcing.
- Outsourcing de RRHH: la externalización del reclutamiento de personal (ORH).
- Procesos Administrativos.
- Funciones del Gerente de Recursos Humanos.

4. La estructura organizativa.

- Hablemos de Estructura Formal.
- Estructura Informal.

. Metodología de Enseñanza

. Virtual o E-learning

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, rompiendo barreras de tiempo y distancia, 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 tiene la capacidad de decidir el itinerario formativo más acorde con sus intereses y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

- **Video:** Medio audiovisual que contempla el desarrollo panorámico del tema, con ejemplos que ayuden a entender lo sustancial de cada unidad.
- **Guía de Estudio:** Material que permite al participante fundamentar los contenidos de cada unidad, desarrollar las capacidades, habilidades y destrezas que propone el programa, y solucionar las actividades propuestas.
- **Recursos Complementarios:** Lecturas seleccionadas y/o material audiovisual, a fin de profundizar la comprensión y/o análisis del tema, facilitando la apropiación del contenido y los referentes bibliográficos que complementan la capacitación y enriquecen el conocimiento.
- **Foro:** Entorno de conversación que permite el intercambio de conocimientos y opiniones con la comunidad de estudiantes, desarrollando el pensamiento crítico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Evaluación:** Test que desarrolla el participante al finalizar cada módulo, permitiéndole evaluar su proceso de aprendizaje.

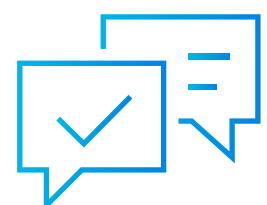


. Tutoría Virtual



Consultas Virtuales

Recurso que permite realizar consultas personalizadas al especialista, quien a la brevedad le enviará la respuesta.



Atención Personalizada

Nuestro Centro de Atención y equipo de expertos en e-learning asesorarán y atenderán tus consultas, para el buen desarrollo del proceso académico.





CAD **PERÚ**

Corporación Americana
de Desarrollo