

## Actitud emprendedora y oportunidades de negocio

**Modalidad:** Online

**Duración:** 28 horas

### **Objetivos:**

En la actualidad, para la creación y gestión de microempresas, es imprescindible adquirir y manejar de forma adecuada los conocimientos teórico-prácticos necesarios para dirigir iniciativas empresariales de pequeños negocios o microempresas, así como la planificación e implementación de estrategias de áreas de negocio, programando las actividades, gestionando personas, organizando y controlando recursos materiales. Así, con este curso se pretende planificar iniciativas y actividades empresariales en pequeños negocios o microempresas.

### **Contenidos:**

#### **UNIDAD FORMATIVA 1. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA**

Evaluación del potencial emprendedor.

- Conocimientos.
- Destrezas.
- Actitudes.
- Intereses y motivaciones.

Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.

- Variables comerciales y de marketing.
- Variables propias.
- Variables de la competencia.

Empoderamiento:

- Concepto.
- Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
- La Red personal y social.

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.**

Identificación de oportunidades e ideas de negocio.

- Necesidades y tendencias.
- Fuentes de búsqueda.
- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.

- Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
  - Los mapas mentales.
  - Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
  - El pensamiento irradiante.
- Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
- Utilidad y limitaciones.
  - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
  - Elaboración del DAFO.
  - Interpretación del DAFO.
- Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
- Elección de las fuentes de información.
  - La segmentación del mercado.
  - La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
  - La externalización de servicios: Outsourcing.
  - Clientes potenciales.
  - Canales de distribución.
  - Proveedores.
  - Competencia.
  - Barreras de entrada.
- Análisis de decisiones previas.
- Objetivos y metas.
  - Misión del negocio.
  - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
  - Visión del negocio.
- Plan de acción.
- Previsión de necesidades de inversión.
  - La diferenciación el producto.
  - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
  - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.