

■ ■ ■ Día 18/11/2015

9'00 a 14'00. MÓDULO 6 - Plan Financiero.

- Conceptos Básicos
- Aplicación de un Modelo de Plan Financiero

Profesor: Guillermo Fernández Rubio

Día 23/11/2015

MÓDULO 6 - Tutorías.

PROFESORADO:

Jesús Verde García. Director de Programas de Creación y Consolidación de Empresas en EOI

- Ingeniero de Caminos por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Master executive en Economía y Dirección de Empresas por el IESE, Universidad de Navarra.
- Coach ejecutivo por el Programa Superior en Coaching Ejecutivo por la Escuela de Organización Industrial, certificado por AECOP.

Alfredo Fernández. Director de Programas y Cursos en EOI

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (U. Complutense, 1980)
- Executive MBA (Instituto de Empresa, 1988)
- Diplomado en Shipping (London School of Foreign Trade, 1983)
- Diplomado en Estudios Avanzados en Economía Aplicada (U. Alcalá, 2006)
- Certificación en Coaching Ejecutivo (EOI, 2013)

Vicente Ribes González. Socio Director en Coloma y Ribes, S.L. Profesor asociado en EOI

- Ingeniero Superior Industrial (Univ. Politécnica Valencia, 1996)
- Programa Posgrado Responsable Calidad ISO 9001 (EOI, 1998)
- Curso Doctorado (Univ. Politécnica Valencia 2002)

Pura Soto Ripoll. Directora de Estudio Empresarial. Profesora en EOI

- Licenciada en Derecho (U. Valencia, 1990).
- Máster en Comercio Internacional (IMPIVA - U. Valencia, 1992).
- Diplomada en Marketing (TECNOIMPULS, 1994).
- Máster en Fiscalidad de Empresas (CEU San Pablo, 1996).
- Seminarios y congresos de actualización sobre temas empresariales, fiscales, mercantiles y de comercio exterior.

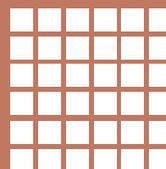
Carlos Hernández Flores. Consultor en Recursos Humanos.

Profesor en Masters de Escuelas de Negocios y EOI

- Licenciado en Ciencias del Trabajo
- Diplomado en Relaciones Laborales
- Master en Dirección y Gestión de Empresas

Guillermo Fernández Rubio. Director de Programas y Cursos de EOI en España, Cuba, Argentina y México

- Ingeniero Industrial (UPV, 1976)
- Programa alta dirección DAGE (escuela de negocios Luis Vives, 1992)



ORGANIZA

Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Comunidad Valenciana.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Salón de Actos del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.
C/ Luis Vives, 3 (Valencia)

MATRÍCULA

Remitir boletín de inscripción junto a justificante de pago con transferencia bancaria **antes del 26 de octubre.**

IMPORTE

Colegiados ICCP: 475 euros
Otros profesionales: 600 euros

Cuenta Bancaria: ES41 0049 0008 71 2113396356

(T) 963 526 961
(F) 963 510 160
(E) formacionvalencia@ciccp.es

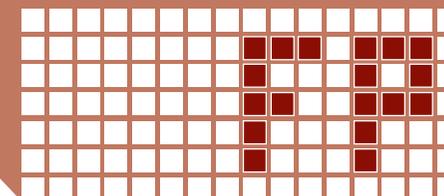


**CURSO DE
EMPRENDIMIENTO**

VALENCIA

2, 4, 9, 11, 16, 18 y 23 NOVIEMBRE 2015

FORMACIÓN PERMANENTE





CURSO DE EMPREDIMIENTO

VALENCIA

2, 4, 9, 11, 16, 18 y 23 NOVIEMBRE 2015

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Nombre y Apellidos

Profesión

Número de Colegiado

E-mail particular

D A T O S D E F A C T U R A C I O N

Empresa/Particular

DNI/CIF

Dirección

Población

C.P.

Teléfono

Fax

E-mail

Colegiados ICCP: 475 euros Otros profesionales: 600 euros

Plazo de matrícula hasta el 26 de octubre.

Cuenta Bancaria: ES41 0049 0008 71 2113396356

DESCARGAR EL BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN EN PDF [AQUÍ](#)

DIRIGIDO A

Este curso ha sido diseñado pensando en dos colectivos:

a) Aquellas personas que tienen una idea empresarial y antes de su puesta en marcha quieren evaluar las probabilidades de éxito, su viabilidad estratégica y su capacidad de generar beneficios y recursos.

b) Igualmente es válido para empresas en funcionamiento que deseen hacer un análisis de la situación actual y proponer un plan estratégico para reorientarse hacia un futuro deseado evaluando diferentes alternativas estratégicas.

OBJETIVOS

Su objetivo está orientado a la aplicación práctica en el proyecto empresarial, y no tanto a la mera adquisición de conocimientos, no tiene sentido la realización del curso si no se tiene una idea empresarial que analizar.

METODOLOGÍA

La metodología combina clases grupales con tutorías personalizadas dirigidas a la aplicación de las buenas prácticas en nuestro proyecto concreto, es decir pasar de los conocimientos a las habilidades.

FECHAS Y HORARIOS

Las fechas y horarios para la realización del curso son:

- 2, 4, 9 y 11 de noviembre: 9:00h - 13:00h
- 16 y 18 de noviembre: 9:00h - 14:00h

Las tutorías individuales se realizarán el mismo día de impartición del módulo a lo largo de la tarde, y durante el día 23 de noviembre.

EL NÚMERO MÁXIMO/MÍNIMO DE ALUMNOS PARA LA REALIZACIÓN DEL CURSO DEBERÁ SER 10

PROGRAMA

Día 02/11/2015

9'00 a 13'00. MÓDULO 1 - Análisis de la idea y definición del modelo de negocio.

- Aplicación del modelo CANVAS
- Grado de innovación
- Análisis estratégico tradicional

Profesor: Jesús Verde García

Día 04/11/2015

9'00 a 13'00. MÓDULO 2 - Plan de Marketing.

- Producto y precio
- Mercado potencial
- Competidores
- Plan comercial y de ventas / Coste por cliente
- Previsión de ventas

Profesor: Alfredo Fernández

Día 09/11/2015

9'00 a 13'00. MÓDULO 3 - Plan de TIC's.

- Página web
- Posicionamiento. SEO –SEM

Profesor: Vicente Ribes González

Día 11/11/2015

9'00 a 13'00. MÓDULO 4 - Sesión Jurídico - Fiscal.

- Tipo de forma jurídica
- Obligaciones fiscales
- Pasos iniciales

Profesora: Pura Soto Ripoll

Día 16/11/2015

9'00 a 14'00. MÓDULO 5 - (Sesión de Comunicación). El Emprendedor y sus comunicaciones empresariales.

- Herramientas de Comunicación y Presentación en público
 - Comunicaciones "Cara a Cara": Empatía y Asertividad
 - Comunicaciones con grupos: Técnicas de presentación

Profesor: Carlos Hernández