

## INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocio se realiza, principalmente, cuando hay una iniciativa emprendedora de crear una nueva empresa y se ha llegado a la conclusión de que la idea inicial es válida. Nos sirve para buscar los recursos necesarios y detectar necesidades para llevar a cabo el nuevo proyecto

Las motivaciones más comunes que se dan para la creación de empresas son, principalmente, para la independencia personal y económica, y poder poner en práctica el desarrollo de ideas propias

Pero existen barreras que dificultan la tarea de la puesta en marcha del nuevo proyecto, tales como la falta de recursos, la situación económica del emprendedor, la no experiencia en dirección empresarial, las cargas fiscales, la falta de conocimientos y experiencia, la ausencia de un sueldo mínimo asegurado, la carga de trabajo, sobre todo al inicio de la actividad, y el miedo al fracaso

## OBJETIVOS

El fomento del empleo y del autoempleo y el apoyo a los emprendedores son dos de los objetivos que desde Obra Social CAM nos hemos fijado dentro del actual contexto socioeconómico. Estos propósitos se materializan en este curso, cuya finalidad es formar a personas en situación de desempleo sobre cómo se elabora un plan de negocio efectivo y real, piedra angular de cualquier nuevo proyecto empresarial.

## FECHAS Y HORARIOS

Todos los martes y miércoles de 16 a 21 horas.

Fecha inicio: 2 de mayo de 2012

Fecha fin: 19 de junio de 2012

Fecha límite de presentación 30 de abril de 2012.

Duración 70 horas.

ORGANIZA



Obra Social

PROGRAMACIÓN COMPLETA ACTIVIDADES OBRA SOCIAL CAM  
[www.obrasocial.cam.es](http://www.obrasocial.cam.es)



[www.facebook.com/CajaMediterraneo](http://www.facebook.com/CajaMediterraneo)



[www.twitter.com/CAM](http://www.twitter.com/CAM)



[www.youtube.com/CajaMediterraneoTV](http://www.youtube.com/CajaMediterraneoTV)



[www.flickr.com/photos/CajaMediterraneo](http://www.flickr.com/photos/CajaMediterraneo)

EN COLABORACIÓN CON



Ayuntamiento de **Elche**

INICIATIVAS  
DE AYUDA A LOS  
DESEMPLEADOS



**CURSO GRATUITO  
PARA DESEMPLEADOS  
CÓMO ELABORAR  
UN PLAN DE  
NEGOCIOS EFECTIVO**

70 h

MAYO Y JUNIO 2012

ELCHE



**FUNDESEM**  
Business School



## PROCESO DE ADMISIÓN

1) Para poder participar en el proceso de admisión, el candidato deberá aportar la siguiente prueba en el momento de solicitar la admisión en el programa:

Breve descripción del proyecto a desarrollar (2 folios máximo)

2) Una vez que la Dirección del Programa haya valorado la prueba facilitada, se comunicará al alumno la admisión o no al mismo

En caso de admisión, el alumno deberá realizar un desembolso de 150€ en concepto de fianza. Una vez finalizado el curso y entregado el proyecto final, se realizará la devolución íntegra de dicho importe, siempre y cuando haya cumplido el porcentaje mínimo de asistencia del 80%, y obligatoriamente haya entregado el proyecto. En caso contrario, no se realizará el reintegro de dicha cantidad

## LUGAR DE CELEBRACIÓN

Aula de Cultura CAM de Elche  
Calle Kursaal, nº 1  
03203 Elche

## INSCRIPCIÓN Y CONSULTAS

FUNDESEM Sede Principal – Alicante  
C/ Deportistas Hermanos Torres, 4  
03016 Alicante - España  
Tel.: +34 965 266 800  
Fax: +34 965 165 411  
www.fundesem.es

## CRITERIOS DE SELECCIÓN

Demandante de empleo (darde), formación académica universitaria, presentación de idea de negocio a desarrollar

### PROGRAMA

#### Módulo introducción al proyecto

- Innovación y creatividad
- Herramientas de búsqueda de Información

#### Plan comercial

Una vez hecho el estudio del entorno y analizado el mercado, este apartado identifica el producto, el precio, su distribución y promoción. Se debe hacer hincapié en la ventaja competitiva en la que se basará la empresa. Se identifican los clientes potenciales y se realiza un análisis de las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades, lo que conocemos como DAFO

- Marketing
- Networking

#### Plan de operaciones

En este apartado se definen el producto o servicio y el proceso productivo. Lo que se pretende es no dar lugar a la improvisación. También se determina la capacidad de la empresa, la localización y ubicación, acondicionamiento de las instalaciones, las inversiones y operaciones necesarias así como la calidad y el servicio de garantías

- Operaciones

### Estructura organizativa y empleados

Se realiza un inventario y una descripción de puestos de trabajo. Se definen las exigencias profesionales y personales de dichos puestos, el organigrama de la empresa, la retribución de nuestros empleados, el sistema de comunicación y formación a empleados y la gestión administrativa del personal

- Reclutamiento y selección

### Plan económico-financiero

Se analiza la implicación económica de los apartados anteriores, y se realiza un cuadro de inversión y financiación. Vamos a determinar una previsión de pérdidas y ganancias, una previsión de tesorería y una previsión del balance de situación. Es interesante que se analicen los ratios

- Plan de viabilidad

### Módulo de presentaciones eficaces

Como hacer uso de las reglas para lograr hablar bien en público, poniendo en práctica las formas para enseñar, motivar, informar, crear confianza, obtener apoyo y vender tus ideas, productos y/o servicios

- Oratoria y soportes

### Proyecto final

Todos los alumnos desarrollarán un proyecto final. De entre todos los proyectos se seleccionarán los cinco mejores, que serán los que tengan derecho a seis horas de tutoría personalizada.

Estos proyectos se presentarán finalmente ante un tribunal en el que podrán participar posibles inversores privados. El tribunal seleccionará el mejor proyecto, al que se le dotará con un premio de 5.000 € como primera inversión