BM | COACHING

Curso-Taller: Cómo elaborar un Plan de Negocios.

Este curso-taller proporciona al participante conocimientos y herramientas para conocer e implementar las técnicas de preparación del Plan de Negocios en las diferentes empresas o emprendimientos de acuerdo a su naturaleza.

¿Qué es un Plan de Negocios?

Un plan de negocio es un documento donde el empresario o emprendedor detalla la información relacionada con su empresa o su idea de negocio. El plan de negocio organiza la información y supone la plasmación en un documento escrito de las estrategias, políticas, objetivos y acciones que la empresa o el emprendedor desarrollará en el futuro.

El plan de negocio cubre todas las funciones del negocio de manera integral como:

- Dirección estratégica
- Recursos Humanos
- Procesos del negocio
- Administración y Finanzas
- Ventas
- Mercadotecnia
- Producción
- Logística
- Regulaciones gubernamentales
- Legal.

¿Para qué elaborar un plan de negocio?

En todo nuevo emprendimiento o en cualquier negocio que se desea iniciar, crecer o mejorar, se requiere tener una visión lo más objetiva posible de los objetivos a alcanzar y conocer de manera clara las acciones pertinentes para hacerlo así como el compromiso de las personas

que serán responsables de realizar dichas acciones, a la vez de medir el avance y el logro de las mismas.

Objetivos del curso:

El curso pretende constituirse en una guía para los empresarios y emprendedores que buscan crear un negocio a partir de una idea o dirigir una empresa en marcha, mediante el empleo de un instrumento como es el plan de negocios.

Podrán conocer y aprovechar las ventajas que se tienen al contar con un Plan de Negocio como herramienta de diseño, de gestión, de reflexión, de comunicación, de marketing, de gestión de recursos humanos, entre otras.

Metodología:

El taller sigue un proceso del tipo "aprender-haciendo" en sus dos componentes:

- Parte teórica basada en una enseñanza interactiva e ilustrada con varios ejemplos y ejercicios.
- Aplicación práctica analizando los propios datos recogidos en la empresa y poniendo a los participantes en situación real de resolución de su organización.

Duración:

8 horas.

¿A quién va dirigido?

Dirigido a emprendedores, micro, y pequeños empresarios y en general a profesionistas que deseen aprender a estructurar y controlar los negocios de una manera eficiente.

Contenido del curso:

1- Introducción:
    a. Antecedentes del negocio.
    b. Conceptos básicos de Planeación Estratégica
    c. Resumen ejecutivo (del documento integral Plan de Negocio)

2- Fundamento estratégico del negocio.
    a. Valores, Misión, Visión, Estrategia Central.
    b. Definición del modelo de negocio
        i. Definición de la propuesta de valor.

ii. Aplicación Canvas

3- Diagnóstico estratégico:
   a. Análisis del mercado
   b. Análisis del entorno competitivo
   c. Identificar recursos clave de la empresa
   d. Análisis FODA

4- Definición de estrategias y planes de acción:
   a. Plan de mercadotecnia y ventas
   b. Plan de organización y administración
   c. Plan de operaciones
   d. Plan financiero
   e. Plan de aspectos regulatorios: legal, fiscal, laboral, contratos.

5- Elaboración del plan de negocio como documento integral.

6- Implantación y seguimiento del plan.

Requerimientos del curso.

Contar con un PC o laptop para la realización de las prácticas del curso.