

## Actitud emprendedora y oportunidades de negocio



**Área:** ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 40 h

**Precio:** 20.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### CONTENIDOS

#### 1. Actitud y capacidad emprendedora.

####

1.1. Evaluación del potencial emprendedor.

####

1.1.1. Conocimientos.

####

1.1.2. Destrezas.

####

1.1.3. Actitudes.

####

1.1.4. Intereses y motivaciones.

####

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

####

1.2.1. Variables comerciales y de marketing.

####

1.2.2. Variables propias.

####

1.2.3. Variables de la competencia.

####

1.3. Empoderamiento:

####

1.3.1. Concepto.

####

1.3.2. Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje.

####

1.3.3. La Red personal y social.

####

## **2. Análisis de oportunidades e ideas de pequeño negocio o microempresa.**

####

2.1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.

####

2.1.1. Necesidades y tendencias.

####

2.1.2. Fuentes de búsqueda.

####

2.1.3. La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.

####

2.1.4. Técnicas de creatividad en la generación de ideas.

####

2.1.5. Los mapas mentales.

####

2.1.6. Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).

####

2.1.7. El pensamiento irradiante.

####

2.2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.

####

2.2.1. Utilidad y limitaciones.

####

2.2.2. Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.

####

2.2.3. Elaboración del DAFO.

####

2.2.4. Interpretación del DAFO.

####

2.3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.

####

2.3.1. Elección de las fuentes de información.

####

2.3.2. La segmentación del mercado.

####

2.3.3. La descentralización productiva como estrategia de racionalización.

####

2.3.4. La externalización de servicios: «Outsourcing».

####

2.3.5. Clientes potenciales.

####

2.3.6. Canales de distribución.

####

2.3.7. Proveedores.

####

2.3.8. Competencia.

####

2.3.9. Barreras de entrada.

####

2.4. Análisis de decisiones previas.

####

2.4.1. Objetivos y metas.

####

2.4.2. Misión del negocio.

####

2.4.3. Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.

####

2.4.4. Visión del negocio.

####

## 2.5. Plan de acción.

####

### 2.5.1. Previsión de necesidades de inversión.

####

### 2.5.2. La diferenciación el producto.

####

### 2.5.3. Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.

####

### 2.5.4. Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

## METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

## REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.