

Descripción

Los Itinerarios Formativos de Madrid Emprende, son acciones formativas eminentemente prácticas que recogen los temas más relevantes a tener en cuenta a la hora de poner en marcha un negocio.

Los Itinerarios Formativos son presenciales y se van a celebrar durante el 2º semestre, entre septiembre y diciembre de 2019. Los itinerarios I y III constan de tres actividades formativas cada uno.

El objetivo es la formación integral del emprendedor ofreciendo contenidos que posibiliten la adquisición de habilidades y capacidades para la puesta en marcha de un negocio, definición de estrategias comerciales y dirección empresarial, entre otras.

Condiciones

Si quieres participar en estas acciones formativas sólo hace falta:

- **Mentalidad emprendedora**
- **Interés por formarse**
- **Una idea de negocio** en fase inicial, o un negocio de reciente creación

Esta edición consta de tres itinerarios diferentes, cada uno integra una o tres actividades diferentes. Puedes inscribirte a una o más actividades ya que son independientes entre sí, siempre teniendo en cuenta que es necesario asistir a todas las jornadas que componen cada actividad.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar “Aula Emprende”, aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

Lugar de realización

Los Itinerarios Formativos son presenciales y tendrán lugar en el vivero de empresas de Carabanchel de 10 a 14:30 horas. C/ Cidro, 3 - Madrid

Inscripciones

Plazas gratuitas y limitadas. Para asistir es necesario inscribirse en: www.madridemprende.es/es/agenda



ITINERARIOS FORMATIVOS PRESENCIALES
SEPTIEMBRE/DICIEMBRE 2019
**FORMACIÓN INTEGRAL PARA PERSONAS
EMPRENDEDORAS**



Contenidos de los Itinerarios Formativos

ITINERARIO I

Habilidades para emprender

Su finalidad es conducir a quien tiene una idea incipiente y/o un proyecto de negocio, hacia una reflexión sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento, el análisis de capacidades y habilidades, así como facilitar recursos y herramientas de apoyo que le permitan analizar opciones, definir objetivos y tomar decisiones.

Habilidades para mujeres emprendedoras

Enfocado a identificar competencias de auto-liderazgo y utilizar herramientas para reducir la renuncia de las mujeres a emprender, superar las razones culturales y la mayor aversión al riesgo. Diseño y refuerzo de estrategias de acción y mejora de habilidades con el objetivo de crear un impacto de género positivo entre emprendedoras.

Comunicación y Elevator pitch

Para adquirir los conceptos básicos de oratoria y las claves para utilizar la técnica de “elevator pitch” en la presentación de tu proyecto emprendedor o como argumento de ventas.

ITINERARIO II

Fundamentos del plan de empresa. Plan económico financiero y financiación

Itinerario que dará las claves a los que con una idea y/o modelo de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, marketing, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio.

ITINERARIO III

Marketing digital y fundamentos web

Enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la Web del negocio. Además se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda online.

Fundamentos de Big Data

Tiene como objetivo conocer y aplicar el Big Data como herramienta básica integrada en el negocio.

Fundamentos de Lean Startup

Orientado a conocer y poner en práctica la metodología Lean Startup para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Calendario 2019

Itinerario I:

“Habilidades para emprender” 30 de septiembre, 1, 2 y 3 de octubre

“Habilidades para mujeres emprendedoras” 29 y 30 de octubre

“Comunicación y Elevator Pitch” 8 y 10 de octubre

Itinerario II:

“Fundamentos del plan de empresa. Plan eco-fin y financiación” 15, 16, 17, 22, 23 y 24 de octubre

Itinerario III:

“Marketing digital y fundamentos web” 5, 6, 7, 12 y 13 de noviembre

“Fundamentos de Big Data” 19, 20 y 21 de noviembre

“Fundamentos de Lean Startup” 25, 26 y 28 de noviembre