

Acción formativa

Código: **AUTOF-081-16** Ref: **8425**Curso: **BUEN GESTOR DEL NEGOCIO**Nº. Acción: Grupo: Nº. Expediente: **AUTOF-081-16** Estado: **Previsto impartir**Plan: **CURSOS AUTOFINANCIADOS O PRIVADOS 2016**Materia: **Gestión, Recursos Humanos y Administraci**Privado: **No** Empresa:Lugar: **CENTRO DE FORMACIÓN FREMM** Dependencia: **AULA 6 TEORICO - PRACTICA PLANTA BAJA**Fecha inicio: **28/04/2016** Fecha final: **28/04/2016**Horario: **09:00 A 14:00 Y 16:00 A 19:00H** Calendario: **JUEVES**Total horas: **8** H.Teóricas: **4** H.Prácticas: **4** H.Presenciales: **8** H.Distancia: **0** F.C.O.: **No**Nº. max. alumnos: **20** Nº. alumnos certificados: **0**Reservas: **0** Desempleados **0** Metal **0** Otros Practicas: **No** F.inicio: F.final: Horas: **0**Gestor: **MARTINEZ JIMENEZ, EMILIA**Precio: **ASOCIADOS:80,00€ NO ASOCIADOS:120,00€**Profesores: **CATALAN, JUAN JOSE****Perfil del alumno: Destinatarios:**

Curso dirigido a gerentes y directivos de pymes del Sector del Metal como instaladores, mecánicos ingenierías e integradores que quieran ampliar visión estratégica y ganar conocimientos en gestión directiva.

Conocimientos previos: Conocimientos técnicos medios o avanzados . Cierta experiencia al frente de una empresa y equipos d trabajo.

Objetivos:Objetivos específicos: **DIAGNOSTICO COMPETITIVO**

- Descubrir los factores más influyentes del entorno
- Descubrir los factores internos ventajas y carencias competitivas sobre la perspectiva actual y futura
- Identificar la naturaleza e influencia del impacto así como la probabilidad de que se produzca cada factor externo
- Ordenar los factores por su importancia e impacto
- Orientar hacia los cambios y decisiones a tomar
- Ordenar las decisiones por su importancia

Objetivos General del curso: Adquirir la suficiente capacidad para diseñar e implementar un plan negocio ajustado a la realidad y perspectivas sectoriales y ganar seguridad en la toma de decisiones.

Objetivos específicos: **FOCALIZARSE**

- Establecer variables para comprobar la evolución de la empresa
- Evaluar evolución de la cartea de clientes
- Evaluar evolución de la oferta y actividades productivas
- Evaluar evolución de las capacidades de nuestro equipos productivos
- Evaluar evolución de la situación financiera y económica
- Identificar alarmas operativas
- Establecer correcciones

Objetivos específicos: **ROMPER MOLDES**

- Descubrir las diferencias entre la innovación disruptiva y la innovación convencional
- Conectar con todo el potencial creativo del grupo con el fin de desarrollar innovación disruptiva.
- Mostrar técnicas para diseñar y analizar un plan de negocio desde una perspectiva disruptiva.
- Participar en la creación de prototipos de empresa instaladora SMART
- Conocer el valor del producto mínimo viable. "MVP"

Objetivos específicos: **UN BUEN PLAN DE NEGOCIO**

- Descubrir las variables que influyen principalmente en la rentabilidad de la empresa.
- Disponer de una herramienta que permita combinar variables y analizar los resultados en las mejoras de los procesos
- Identificar costes inevitables y accesorios para minimizar estos últimos

- Establecer cambios para aumentar la productividad
- Establecer cambios para ser más competitivos

Contenidos:

MODULO I: DIAGNOSTICO COMPETITIVO . Análisis DAFO.

Ante los cambios constantes del entorno las empresas deben de adaptarse o anticiparse para tener ventajas competitivas. Hoy es vital conocer los factores externos e internos de la empresa que más pueden influir positiva o negativamente en un futuro inmediato.

Exponer frente a frente los factores externos (entorno) e internos de la empresa (estructura productiva) para identificar con un método sencillo "Matriz DAFO" los factores críticos de éxito que conduzcan a los cambios que debe acometer la propia empresa para reforzarse ante la situación, ordenarlos y establecer prioridades.

1. Factores del entorno
2. Factores de competitividad
3. Fijar los factores críticos de éxito

MODULO II: FOCALIZARSE . Dominio de los puntos críticos.

El dinamismo económico obliga a una constante revisión y replanteamiento del negocio y para ello disponer de una herramienta de seguimiento y control a través de indicadores de gestión "KPI,s" que faciliten la planificación y la toma de decisiones estratégicas.

Exponer una metodología simple y efectiva a partir de gráficos y herramientas como realizar el control de gestión de la empresa una vez se han tomado determinadas decisiones y se debe comprobar el efecto real sobre el previsto trabajando ejemplos sobre distintos tipos de decisión y su efecto. Penetración en nuevos segmentos, puesta en marcha de nuevos servicios, cambios en la plantilla, capacidad financiera, etc.,.

- 1.El empresario con visión bifocal
- 2.El "GPS" del negocio
- 3.Indicadores de gestión
- 4.Pilotar y corregir

MODULO III:ROMPER MOLDES con actitud innovadora.

Las innovaciones disruptivas están aportando muchos beneficios a las pequeñas empresas que las llevan a la práctica. Este éxito no es fruto del azar ni patrimonio de unos pocos. Es cuestión de talento, creatividad y determinación factores innatos en muchas personas que deben ser potenciados adecuadamente.

Exposición de nuevos métodos para el desarrollo de la creatividad y puesta en practica de los mismos para comprender mejor que es la INNOVACION DISRUPTIVA y como enfrentarse mejor a este reto buscando situaciones donde se puede aplicar y que suponga multiplicar la capacidad de crecimiento de las empresas participantes.

- 1.Diferentes tipos de innovación
- 2.Tendencias y otros factores disruptivos
- 3.Potenciar la creatividad
- 4.Taller de innovación disruptiva

MODULO IV: UN BUEN PLAN DE NEGOCIO en una página.

Rentabilizar el negocio es el propósito de todo empresario. La rentabilidad esta expuesta a muchos factores unos muy visibles y evidentes y otros ocultos que pueden ser muy influyentes sobre el margen y los resultados finales. Conocer todos estos factores es vital para la salud de la empresa.

Exposición de nuevos métodos para identificar donde se producen los principales ingresos y aquellos costes que se den soportar en la actividad natural y diaria de la empresa todo ello plasmado en un único folio o "MAPA DEL NEGOCIO" donde además se deben incluir las decisiones y cambios que tenemos que emprender para conseguir la rentabilidad prevista.

- 1.Aumentar ingresos y reducir costes
- 2.Lo principal y lo accesorio
- 3.Cambios en las distintas áreas de actividad