

Crear una empresa desde cero

Javier Regueira:

- Licenciado CC.EE. Europeas E-4 (ICADE), Máster en Marketing URJC y Doctorando en Marketing de Contenidos URJC.
- Empresario: Socio Dialogue Manager de [Pop Up Música](#).
- Profesor de Marketing, Branding y Emprendimiento en distintas escuelas de negocio.
- [Blogger](#) y autor de "[El gran hermano ha muerto](#)" (Ed. Esic) y "[Game Over: los 13 errores que me llevaron a cerrar mi empresa](#)" (Ed. Netbiblo).
- Speaker en temas empresariales y de marketing.
- 15 años de experiencia en Marketing y Publicidad (Grey Advertising, Imperial Tobacco, BDF Nivea, Leo Burnett).

Enfoque:

El tsunami de la crisis se ha llevado por delante a más de 200.000 empresas.

Nuestro país necesita urgentemente de otros tantos empresarios que apuesten por el desarrollo de nuevos proyectos. Y necesita el compromiso de la Administración con el emprendimiento.

Este seminario es una guía práctica para desarrollar una nueva empresa: cómo detectar una idea de negocio, tangibilizarla y averiguar su rentabilidad. Y cómo llevarla a cabo en sus distintos apartados (producción, recursos humanos, marketing, comercial y financiero)

Qué aprenderás:

Reflexión sobre el emprendimiento y la figura del empresario: ¿queremos ser empresarios?, ¿estamos capacitados para serlo?.

Técnicas de observación y generación de ideas.

Análisis de viabilidad: ¿realmente nuestra idea será rentable? Cómo hacer una cuenta de resultados previsional.

El plan de Marketing: investigar el público objetivo, la competencia y la distribución. Formular nuestro marketing mix.

Nuestro primer plan de producción: los procesos, proveedores, las tareas críticas.

Plan de recursos humanos: el organigrama, definiendo perfiles de puestos de trabajo. Selección, formación y retención de personal.

Plan comercial: información comercial, estrategias de contacto y de fidelización.

El plan financiero: trabajar con hipótesis calendarizadas de tesorería. Las cuentas oficiales. La financiación: cálculos iniciales y fuentes de financiación.

A quién va dirigido:

- Emprendedores noveles.
- Asociaciones e instituciones públicas o privadas de fomento del emprendimiento.

Duración:

Seminario de media jornada o jornada completa.