



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Nombre curso:	NEUROMARKETING		
Horario	<i>Viernes 18:00 – 21:00</i> <i>Sábado 10:00 – 13:00</i>	Duración	<i>2 Semanas</i>
Intensidad Horaria Semanal	3	IHT	18
Modalidad: Online			

Introducción:

Se estructura en torno a los siete pilares básicos del ámbito empresarial más actual desde una óptica totalmente dinámica y digital.

Objetivos:

- Adquiere una perspectiva global de lo que es el emprendimiento, a través de las herramientas necesarias para iniciar tu nuevo proyecto profesional.
- Identifica los factores que condicionan el comportamiento de tu potencial cliente, teniendo como referente a tu público objetivo óptimo.
- Profundiza en las necesidades financieras de tu empresa, analizando los productos financieros que actualmente existen en el mercado y estableciendo los KPIs que te permitirán rectificar acciones que no contribuyan a la consecución de los objetivos.
- Desarrolla las habilidades directivas que te permitan liderar un equipo orientado al éxito.

Contenidos Temáticos:

Módulo 1. Emprender/Emprendiendo con liderazgo

- ¿Cuál debe ser nuestra mentalidad y valores?
- ¿Cómo debemos gestionar nuestros equipos?
- ¿Cómo debemos comunicar y qué debemos comunicar?
- ¿Cómo debemos elegir buenos mentores?
- ¿Cómo crearemos una buena cultura empresarial?
- ¿Cuáles serán las claves para relacionarse con éxito?

Módulo 2. Emprender/Emprendiendo con/en Gestión financiera

- ¿Cómo preparar un análisis de estados financieros?
- ¿Cómo elaborar un balance?
- ¿Qué es un P&L o estado de pérdidas o ganancias?
- ¿Qué es el cash-flow o flujo de caja?
- ¿Qué productos financieros suelen utilizar las startups y pymes?
- ¿Cuáles son los KPI's que un emprendedor siempre tiene que supervisar?



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Módulo 3. Emprender/Emprendiendo con captación de fondos

- ¿Cómo financiar una startup o una pyme?.
- ¿Cuáles son las fases por las que debe atravesar la financiación de una startup o una pyme?.
- ¿Cómo preparar un “deck” con la documentación básica para presentar a los inversores?
- ¿Cómo preparar un “Elevator Pitch” de presentación de nuestro proyecto?
- ¿Cómo otros emprendedores han conseguido capital para su proyecto?

Módulo 4. Emprender/Emprendiendo con/en Marketing

- ¿Cómo preparar un plan de marketing?
- ¿Cómo preparar un plan de redes sociales?
- ¿Cómo preparar un presupuesto de marketing?
- ¿Cómo montar un equipo de ventas?
- ¿Qué son las KPI's en marketing?
- ¿Qué miden las KPI's?

Módulo 5. Emprender/Emprendiendo con organización de las operaciones

- ¿Cómo organizar las operaciones que requiere nuestro proyecto?
- ¿Cómo desarrollar nuestro producto o servicio?
- ¿En qué consiste la metodología Lean startup?
- ¿Cómo organizar nuestra logística?
- ¿Cómo gestionar el tiempo?
- ¿Qué tareas delegamos?
- ¿Cómo gestionar el día a día?
- ¿Cómo gestionar un feedback sobre el desarrollo de nuestro producto o servicio?
- ¿Cómo y cuándo “pivotar” si nuestro negocio no funciona?

Módulo 6. Emprender/Emprendiendo con estrategia

- ¿Cómo preparar el análisis de los modelos de negocio?
- ¿Cómo validar una idea?
- ¿En qué consiste la escalabilidad?
- ¿Cómo implementar el análisis de nuestros competidores en la creación de nuestras estrategias?
- ¿Cuáles son las principales causas de fracaso de los emprendedores?

Módulo 7. Emprender/Emprendiendo con personas

- ¿Cómo han gestionado los fundadores y equipo de las startups o pymes de éxito?
- ¿Cómo atraer y retener talento a nuestro proyecto? ¿Cómo montar un equipo ganador?
- ¿Cómo gestionar los “tropiezos”?



**Instituto de
Emprendimiento
Avanzado**

INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Metodología:

- Formación personalizada: mentor empresarial.
- Clases en streaming.
- Materiales complementarios a disposición de alumno.
- Participación en conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios.
- Foros de consultas con nuestros docentes y formadores.
- Acceso a la biblioteca digital SMARTECA de Wolters Kluwer.