

Creación de tu propia empresa

Especialización para el autoempleo para arquitectos (80h. | Nov.—Dic.)

Doble titulación FUNDESEM - CTAA

CPD ALICANTE

Programa del curso

1. Introducción al Proyecto
2. Plan Comercial
3. Plan de Operaciones
4. Estructura organizativa y empleados
5. Plan Económico-Financiero
6. Captación y fidelización de clientes a través de Internet
7. Cómo presentar un proyecto empresarial

Precios

- 800€ + IVA para arquitectos colegiados adscritos al CTAA.
- 900€ + IVA para el público general.
Importe de la matrícula **financiable**.

Consultas:

- formación@ctaa.net

Para acceder a las inscripciones:

- haciendo click [AQUÍ]

**CTAACOLEGIO
TERRITORIAL
DE ARQUITECTOS
DE ALICANTE**



FUNDESEM
Business School

INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocio se realiza cuando hay una iniciativa emprendedora de crear una nueva empresa y se ha llegado a la conclusión de que la idea inicial es válida. Nos sirve para buscar los recursos necesarios y detectar necesidades para llevar a cabo el nuevo proyecto.

En la actual coyuntura, los arquitectos deben valorar seriamente esta alternativa ante la dificultad de encontrar trabajo en su profesión, ya que Emprender les puede ofrecer una salida profesional y laboral bien sea en temas directa o indirectamente relacionados con su profesión, para así lograr el objetivo de disponer de independencia personal y económica y poner en práctica el desarrollo de ideas propias.

Pero existen barreras que dificultan la tarea de la puesta en marcha del nuevo proyecto, tales como la falta de recursos, la situación económica del emprendedor, la no experiencia en dirección empresarial, las cargas fiscales, la falta de conocimientos y experiencia, la ausencia de un sueldo mínimo asegurado, la carga de trabajo, sobre todo al inicio de la actividad, y el miedo al fracaso.

Por estos motivos es importante antes de emprender un proyecto, llevar a cabo un Plan de Negocio que nos ilumine sobre la factibilidad de éxito, ya que nos va a ayudar a centrar y clarificar la idea inicial, a sopesar el entusiasmo inicial con la objetividad del proyecto, nos va a obligar a reflexionar sistemáticamente sobre cada aspecto crucial y facilitará el descubrimiento de nuevos riesgos y oportunidades. El Plan nos va a decir quiénes van a ser los clientes, qué se les va a ofrecer y cómo, quién estará al frente de la nueva organización y cuáles serán las necesidades financieras del proyecto concretando los objetivos y estrategias que se van a desarrollar.

Esto permite analizar las decisiones importantes, evita demoras y retrasos a la hora del lanzamiento y aclara el camino por el cual hay que ir, utilizando la reflexión metodológica.

Realizar un Plan de Negocio lleva muchas horas de trabajo, ya que es importante que el trabajo esté muy bien meditado y detallado. Lo cierto es que nunca se termina de redactar ya que nunca consideramos que está finalizado, pues iremos actualizándolo y cambiándolo constantemente.

Desafortunadamente, después de nuestras horas de dedicación al estudio de nuestro proyecto, éste no garantiza el éxito de la empresa, si bien, lo contrario tampoco es cierto. Es decir, un Plan elaborado apropiadamente puede hacer fracasar el proyecto si no se lleva a cabo correctamente, de manera que la empresa no alcance sus objetivos y los rendimientos deseados, pero una buena ejecución, incluso de un Plan no demasiado elaborado, asegura el éxito de dicho Plan.

Las preguntas que debemos tener presentes son:

- ¿Existe este mercado?, es decir, ¿tenemos claro cuál va a ser nuestro mercado y sabemos si es conocido? Debemos realizar un Estudio de Mercado. Para ello hay que hacer una recogida exhaustiva de información. Disponemos de encuestas oficiales, memorias de las empresas competidoras, artículos de periódicos y prensa especializada, bases de datos, Cámaras de Comercio, Asociaciones de Empresarios y entrevistas con clientes, proveedores y expertos.
- ¿Cuáles son las principales variables del mercado?, es decir, ciclo de vida del producto/servicio, evolución del mercado, previsiones futuras sobre el mercado, cifras más significativas, hábitos del sector, sensibilidad al precio, segmentación y especialización, barreras de entrada, etc.
- ¿Entorno y sus variables?, es decir, situación económica, política y social actual y perspectivas, tendencias demográficas, nuevas normativas, nuevos hábitos socio-culturales, nuevos avances tecnológicos, etc. Los problemas del entorno ejercen su mayor influencia en la fase de inicio de la empresa.

- ¿Qué necesidades vamos a satisfacer y en qué sector de actividad?, es decir, lo fundamental es tener clara la necesidad que vamos a satisfacer.
- ¿Quiénes y cómo son nuestros competidores?
- ¿Existen recursos y capacidades disponibles?, es decir, tener claro el número de proveedores y clientes disponibles y su grado de dependencia, alternativas al suministro, periodo de pago/cobro y sus facilidades.
- ¿Qué objetivos queremos alcanzar? ¿a dónde queremos llegar? Objetivos empresariales y personales, tanto a corto como a largo plazo.

Todo Plan de Negocio que se precie debe analizar los siguientes aspectos:

PROGRAMA

Módulo Introducción al Proyecto:

- Innovación y Creatividad
- Herramientas de búsqueda de Información

Plan Comercial.

Una vez hecho el estudio del entorno y analizado el mercado, este apartado identifica el *producto*, el *precio*, su *distribución* y *promoción*. Se debe hacer hincapié en la ventaja competitiva en la que se basará la empresa. Se identifican los clientes potenciales y se realiza un análisis de las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades, lo que conocemos como DAFO.

- Idea de Negocio
- Plan de Marketing y Comercialización

Plan de Operaciones.

En este apartado se definen el producto o servicio y el proceso productivo. Lo que se pretende es no dar lugar a la improvisación. También se determina la capacidad de la empresa, la localización y ubicación, acondicionamiento de las instalaciones, las inversiones y operaciones necesarias así como la calidad y el servicio de garantías.

➤ Operaciones

Estructura organizativa y empleados.

Se realiza un inventario y una descripción de puestos de trabajo. Se definen las exigencias profesionales y personales de dichos puestos, el organigrama de la empresa, la retribución de nuestros empleados, el sistema de comunicación y formación a empleados y la gestión administrativa del personal.

➤ Reclutamiento y Selección

Plan Económico-Financiero.

Se analiza la implicación económica de los apartados anteriores, y se realiza un cuadro de inversión y financiación. Vamos a determinar una previsión de pérdidas y ganancias, una previsión de tesorería y una previsión del balance de situación. Es interesante que se analicen los ratios.

➤ Plan de viabilidad

Captación y fidelización de clientes a través de INTERNET.

Como hacer uso de la red para difundir el proyecto empresarial, lograr notoriedad, captar y fidelizar clientes en INTERNET.

➤ Plan de Marketing online

Cómo presentar un proyecto empresarial.

Como hacer uso de las reglas para lograr hablar bien en público, poniendo en práctica las formas para enseñar, motivar, informar, crear confianza, obtener apoyo y vender tus ideas, productos y/o servicios.

➤ Oratoria y Soportes

Proyecto Final:

Previa selección de los mejores Business Plan, sus autores defenderán los proyectos ante el tribunal de proyectos y posibles inversores privados.

Cada alumno, contará con un tutor asignado, quién le tutelaré y guiará durante la realización del proyecto final, mediante tutorías presenciales y virtuales.

Título

Los participantes que cubran la asistencia a las sesiones presenciales, recibirán Diploma acreditativo del Curso otorgado por **FUNDESEM Business School** y el **Colegio Territorial de Arquitectos de Alicante CTAA**.

Fechas y horarios:

La acción formativa tiene una duración de 80 horas que serán distribuidas de la siguiente manera:

- Lunes, martes y miércoles, de 9:00 a 14:00 horas.

El lugar de impartición: Sede del CTAA en Alicante. Plaza Gabriel Miró 2.

Fecha de Comienzo: 11 de Noviembre 2013

Días 11, 12, 13, 18, 19, 20, 25, 26 y 27 de Noviembre, 2, 3, 4, 9, 10, 11 y 16 de Diciembre.

La matrícula incluye

- Impartición de la acción formativa.
- Carpetas con el soporte documental para cada asistente.
- Diploma acreditativo.

Proceso de admisión:

1) Para poder participar en el proceso de admisión, el candidato deberá aportar la siguiente prueba en el momento de solicitar la admisión en el programa:

- Breve descripción del proyecto a desarrollar (2 folios máximo).

2) Una vez que la Dirección del Programa haya valorado la prueba facilitada, se comunicará al alumno la admisión o no al mismo.

En caso de admisión, el alumno deberá realizar un desembolso de:

800 € + IVA para arquitectos colegiados adscritos al CTAA.

900 € + IVA resto.

Módulo: Introducción al Proyecto.

Profesor: JORGE ISAAC ÁLVAREZ RATEIKE.

Formación:

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
- Máster en Dirección de Empresas (MBA).
- Máster en Educación.
- Doctorando en Comunicación (CEU).
- Máster en Dirección Comercial y Marketing en FUNDESEM.

Experiencia profesional:

- Coordinador Área Académica en FBS Business School.
- Director General de LOGOTIPS (empresa propia de diseño gráfico y publicidad).
- Coordinador de cuentas (Área de Publicidad TELEVISA México).
- Coordinador Regional de Relaciones Públicas en Tequila José Cuervo (Ciudad de México).
- Docente en programas de Grado e In Company.

Módulo: Plan Comercial.

Profesor: PABLO FERREIRÓS BENNETT.

Formación:

- Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Alicante.
- MBA por Fundesem.
- Master Internacional en Administración de empresas con especialidad en Marketing y Comunicación por la HSE, Helsinki School of Economics, Finlandia.
- Doctorando en Comunicación (CEU).

Experiencia profesional:

- Es profesor habitual de la Universidad Politécnica de Valencia, UA, EOI, IEDE, EAFIT en Colombia y Nottingham Business School (entre otras). Es ponente habitual en la Conferencia Internacional del Management y Universidades en Latinoamérica y Asia.
- Es miembro del comité directivo de la EFMD (European Foundation for Management Development) en Bruselas.
- En la actualidad desempeña sus funciones como Director del International MBA y Area Manager de Fundesem Business School.
- Durante el 2012, trabajó como Director Comercial Internacional en Deusto Business School, Madrid.
- Del mismo modo, es director del Programa de Negocios Internacionales y del International MBA Executive.
- Entre los años 2008 y 2012 trabajó como Responsable de Fundesem Alumni y área manager en el departamento de Relaciones Internacionales en FUNDESEM.
- Ha desempeñado sus funciones en el departamento de Banca de Inversiones en el Banco Popular Español.
- Durante el año 2007, desempeñó sus funciones en el departamento de comunicación y marketing en la sede central de Nokia, Helsinki.
- Ha trabajado en diversos departamentos de marketing en empresas como Jofel Industrial y Centauro.

Módulo: Plan de Operaciones.

Profesor: ANTONIO ANDRÉS LENCINA.

Formación:

- Licenciado en ADE por la Universidad de Alicante.
- MBA por Fundesem con especialización en Logística y Operaciones en la universidad UCA de Arkansas EE.UU.

Experiencia profesional:

- Trabajó en el área de Control y Gestión Logística en la empresa Tempe S.A Grupo Inditex además de realizar proyectos de internacionalización para una consultora propia.
- Anteriormente estuvo trabajando para la empresa BBVA.

- Gestor de logística de aprovisionamiento de la cadena de suministro de Tempe, teniendo entre sus funciones la de desarrollo de los puestos logísticos en las diferentes plataformas que tiene la empresa a lo largo del mundo, cómo China o India.
- Profesor de Fundesem para los Masters IMBA, MBA e IME en las áreas de Ciencias de la Información y Logística y Operaciones.
- Imparte cursos de formación en diferentes universidades como la UA y la UMH.
- Ha realizado conferencias y cursos de formación sobre Operaciones para diferentes empresas.

Módulo: Estructura Organizativa y Empleados.

Profesora: ARACELI MIRA RODRÍGUEZ.

Formación

- Licenciada en Sociología por la Universidad de Alicante.
- Master en Administración y Dirección de Empresa- MBA (Fundesem).
- Master en Prevención de Riesgos Laborales, especialidad de Seguridad en el Trabajo (Deusto-Les Heures).
- Master en Dirección de Recursos Humanos (Centro de Estudios Garrigues).

Experiencia profesional:

- Ha sido Responsable de RRHH de La Unión Alcoyana de Seguros y actualmente desempeña el cargo de Directora de Gestión y Desarrollo de Personas.
- Ha sido Responsable de Comunicación y Formación del Servicio de Prevención de Riesgos Laborales del Grupo Carrefour, Técnico de Formación de C.C. Continente, Coordinadora de Programas en Fundesem, profesora en el área de RR.HH. y Responsable de RRHH de Grupo Mora.

Módulo: Plan Económico-Financiero.

Profesor: FAUSTINO AGULLÓ PARREÑO.

Formación:

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el ICADE.
- Licenciado en Derecho.

Experiencia profesional:

- En la actualidad es Consultor y Analista financiero de empresas.
- Ha trabajado como analista financiero de PROCTER & GAMBLE ESPAÑA, S.A. en sus oficinas centrales de Madrid.

Módulo: Captación y Fidelización de Clientes a través de Internet.

Profesor: DANIEL PEDROCHE GARRIGES.

Formación:

- Ingeniería en Informática por la Universidad de Alicante.
- Curso Superior Online de Marketing en Internet (ICEMD).
- Curso de Especialización en Dirección de Personas (FUNDESEM Business School).
- Curso de Especialización en Comunicación Avanzada (FUNDESEM Business School).

Experiencia profesional:

- Actualmente es Responsable de Marketing y Comunicación en FUNDESEM Business School.
- Responsable de Comunicación Digital y Marketing Online en FUNDESEM Business School.
- Colaboró como Responsable de la línea BM Network en Beld Marine S.L.
- Colaboró en actividades de Consultoría y Programación de entornos WEB en Netstrategias e-Business Consulting S.A.

Módulo: Cómo Presentar un Proyecto Empresarial.

Profesor: CESAR MARIEL ALBERT.

Formación:

- Ingeniería Técnica Informática por la UPV.
- Master en Recursos Humanos por FUNDESEM Business School.
- MBA por la Escuela Internacional de Negocios CEREM.

Experiencia profesional:

- Fundador de Cadenalia, empresa 2.0 dedicada a todo lo relacionado con negocios en internet, y desarrolladores de Iristrace.
- Mejor Proyecto Empresarial" del 2011 por IMPIVA-CEEI, ganador en el iWeekend Valencia 2010, y ganador de Linktostart 2011 y 2012 y finalista de CAMON-Business 2.0, ganador de StartupBus España y finalista de StartupBus Europa 2011. Su mejor premio es el de Dreamer 2012 de Imagine Creativity Center en Silicon Valley.
- Es profesor colaborador en el Máster en Dirección de Marketing y Comunicación empresarial de la UPV en Modelos de Negocio y Ecommerce, también es profesor asociado en el Máster de Ecommerce y Marketing digital de la Universidad Miguel Hernández de Elche.
- Profesor asociado en el Master de desarrollo directivo de la Universidad de Alicante tanto en su versión online como presencial.
- Ponente en distintos eventos y universidades a nivel nacional. Ahora es coordinador de StartupBus España y miembro de la junta directiva de AVALNET llevando la representación de esta en Alicante.

Línea de préstamo para la financiación del Curso de creación de tu propia empresa **COLEGIO TERRITORIAL DE ARQUITECTOS DE ALICANTE**

Crédito Curso:

- **Financiación de un único curso**, con retorno del capital a lo largo el curso.
- **Importe a financiar:** el coste de los estudios.
- **Tipo de interés fijo:** 6,50%
- **Plazo máximo del préstamo:** 1 año.
- **Comisión apertura:** 0,50%, resto exentas.

Ejemplo de cuotas mensuales ¹ para financiación a 12 meses. Tipo de interés actual: 6,50% (julio 2013)	
Importe financiado	Cuota mensual
800 euros	69,04 euros

¹ Cuotas mensuales resultantes de la amortización de un crédito curso de 800€ en un plazo de 12 meses con una única disposición de 800€. Aplicando un tipo de interés FIJO de 6,50% (TAE: 7,70%). Importe total adeudado: 828,44€ Comisión de apertura del 0,50%. Comisión de estudio del 0,00%.

Cuenta Expansión PRO:

- **Abono del 10% de la cuota colegial**, para cuotas domiciliadas en Banco Sabadell.
- **Cero comisiones:** de administración y mantenimiento de su cuenta.
- **Cheques y transferencias: nacionales, sin comisiones** (en la UE, hasta 50.000€).
- Devolución del **3% de sus recibos** (hasta 20€ mensuales de sus recibos de luz, gas, teléfono, móvil e Internet).
- **Tarjetas gratis**, tanto de débito como de crédito (Visa Classic).
- **Reintegros gratis** en los más de 32.000 cajeros de la red Servired (con tarjeta de débito y por importes superiores a 60€). En cajeros de Banco Sabadell, las disposiciones son gratis para cualquier importe.
- Nuestro **compromiso de servicio:** Sin devolución de recibos domésticos, reposición de tarjetas en menos de 72 horas, gestión gratuita de cambio de domiciliación de recibos en tan sólo 30 días y avisos por e-mail o SMS (en caso de falta de saldo).

Oferta válida para domiciliación de nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros (excepto menores de 26 años). Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular.

Amplíe la información y/o realice los trámites directamente de su financiación:

- En la oficina de **SabadellCAM de la Av. Federico Soto, 13 (Alicante)**
- o llamando al teléfono **965 144 426**

NOMBRE
DIRECCIÓN
LOCALIDAD
CODIGO POSTAL + CIUDAD

Alicante, 30 de julio de 2013

**Condiciones especiales de financiación para cursos 2013
COLEGIO TERRITORIAL ARQUITECTOS ALICANTE**

Como información complementaria a la oferta que le hemos presentado para los alumnos de
CURSO CREACION DE TU PROPIA EMPRESA
me complace comunicarle las condiciones vigentes para los **Préstamos Joven** de Arquia.

- Tipo de interés: **5,25%** interés nominal
(**5,38% TAE** con pagos de cuotas mensuales)
- Plazo: Hasta **5 años**
- Comisión de apertura: **0 €**
- Comisión de cancelación (total o parcial) **0 €**
- Con intervención notarial
- Se requiere la contratación de Seguro de vida
- Sujeto a requisitos de concesión de préstamos

En caso de producirse modificación en la tarifa aplicada se lo comunicaremos puntualmente.

Además de aplicar estas condiciones, también podrán acceder a la totalidad de ventajas que en la actualidad disfrutan los clientes de Arquia como son, entre otras, la cuenta corriente y toda la extensa operativa sin gastos ni comisiones.

Quedo a su disposición para cualquier tema de su interés y aprovecho la ocasión para saludarle atentamente.



M. Rosa Llorca
sd.alicante@arquia.es



arquia caja de arquitectos