

Objetivos:

- ✚ Implementar una metodología de éxito para crear tu empresa.
- ✚ Diseñar un modelo de negocio con posibilidades reales de éxito.
- ✚ Definir las estrategias de desarrollo de tu modelo.
- ✚ Construir un producto/servicio mínimo viable (MVP).
- ✚ Estructurar un Plan de Ventas y usar las nuevas técnicas de captación comercial.
- ✚ Distinguir los diferentes perfiles de clientes y saber relacionarte eficientemente.
- ✚ Elaborar el Plan Económico-Financiero y de Tesorería de tu empresa.
- ✚ Elaborar la proyección de balance y cuenta de resultados de tu empresa.
- ✚ Conocer el significado y la utilización de conceptos como: activo, pasivo...

Beneficios:

- Detectar las oportunidades que brindan los nuevos modelos de negocio
- Determinar qué tipo de negocio es viable en base a tu proyecto.
- Crear una propuesta de valor que tus clientes quieran comprar.
- Convertir tu idea en una empresa eficiente y de crecimiento estable.
- Diseñar productos y servicios de manera conjunta con tu público objetivo
- Establecer la estrategia más adecuada para ofrecer tu propuesta a tus clientes
- Crear un plan de ventas con las máximas opciones de éxito posibles.
- Crear demanda para tu producto/servicio y llevar al público hacia las ventas.
- Emplear tu dinero, tu tiempo y tu energía en desarrollar los productos/servicios
- Tomar decisiones con la utilización de la información económica de tu empresa.
- Interpretar un balance y los estados financieros.
- Interpretar los presupuestos de tesorería de tu empresa.
- Aprender a gestionar tu tiempo profesional y personal.
- Adoptar nuevas herramientas de negociación que ayuden en la faceta comercial.

Dirigido a:

- ✓ Ingenieros Técnicos Industriales, Graduados de la Rama Industrial de la Ingeniería e Ingenieros de cualquier otra rama de la Ingeniería, así como a titulados de arquitectura, al igual que otros profesionales interesados en perfeccionar y completar sus conocimientos en el área de la valoración específica de industrias; integrantes de ingenierías, oficinas técnicas, gabinetes periciales, oficinas de peritaciones, valoradores, peritos ejercientes, tasadores, etc.

FUNDACIÓN TÉCNICA INDUSTRIAL

Avda. de Pablo Iglesias, 2-2º
28003 Madrid

Telf.: 91 554 18 06
Fax: 91 553 75 66

Correo electrónico: fti@fundaciontindustrial.es

ESCUELA de FOMENTO INDUSTRIAL E. F. I.



- *Sin industria no hay desarrollo*
- *Sin ingenio no hay industria*
- *El ingenio trae la invención y conduce a la innovación*

www.fundaciontindustrial.es

GROWTH ENGINE: El Programa que acelerara el crecimiento y consolidación de tu empresa

Duración: 60 horas (9 jornadas en formato intensivo)

Programa del curso

FASE 1. DISEÑO Y VALIDACIÓN (31 HORAS) 4 JORNADAS.

- ✓ **Jornada 1 .DESIGN THINKING I (8h).**
 - ✓ Detectarán los retos de su modelo de negocio.
 - ✓ Usaran técnicas de creatividad que pondrán en práctica sobre su propia idea.
 - ✓ Aprenderán a manejar un brainstroming.
 - ✓ Dar un enfoque a la creatividad y donde el alumno explora sin juzgar su idea.
- ✓ **Jornada 2. BUSINESS DESIGN (8h)**
 - ✓ Aumentar y dar forma a la idea empresarial del emprendedor.
 - ✓ Técnicas y herramientas orientadas a diseñar modelos de negocio e eficaces mediante los que poder monetizar el proyecto
- ✓ **Jornada 3. CUSTOMER DEVELOPMENT. (8h)**
 - ✓ Conocer y descubrir quiénes son los clientes del emprendedor
 - ✓ técnica de Descubrimiento de Cliente o Customer Discovery
- ✓ **Jornada 4. AGILE DEVELOPMENT y “GET OF THE BUILDING” (7 h)**
 - ✓ Se realizarán experimentos diseñados (entrevistas) para validar las hipótesis del Customer Development

FASE 2. DESARROLLO DE NEGOCIO (21 HORAS) 3 JORNADAS.

- ✓ **Jornada 5. MARKETING ONLINE Y GROWTH HACKING (8h).**
 - ✓ Seleccionar canales de comunicación más eficaces, ágiles y económicos para el proyecto
 - ✓ Atraer y fidelizar clientes
- ✓ **Jornada 6. GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS (8h).**
 - ✓ Diseñar un proceso de venta propio que permita ser medido y controlado
 - ✓ Mediante el desarrollo de un script de venta ad hoc
- ✓ **Jornada 7. FINANZAS PARA INGENIEROS (5 h).**
 - ✓ Poner en práctica las mejores herramientas de creación de proyecciones
 - ✓ Llevar en todo momento el control financiero del proyecto

FASE 3: DESARROLLO PERSONAL (8 HORAS) 2 JORNADAS.

- ✓ **Jornada 8. GESTIÓN DEL TIEMPO Y LA PRODUCTIVIDAD (4h).**
 - ✓ Planificar, priorizar y cumplir objetivos a través de herramientas y técnicas
 - ✓ El objetivo de incrementar la eficiencia y mejorar el rendimiento.
- ✓ **Jornada 9. GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN (4h).**
 - ✓ Crear alianzas de éxito a largo plazo
 - ✓ Establecer mecanismos de conversión de negociaciones competitivas en colaboraciones exitosas.