



CRENTA: Crecimiento y Rentabilidad

CURSO GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

4ª EDICIÓN 2024-2025

Inicio
25 de
NOV



CRENTA: Crecimiento y Rentabilidad económica, empresarial y personal

*Curso presencial en el que aprenderemos todos los aspectos más importantes que debes conocer como **para que ganes dinero y tiempo con menos esfuerzo.***



DESTINATARIOS

DESTINATARIOS



El Programa está especialmente orientado a formar tanto a **Personas Empresarias, Autónomas, Responsables de Gestión de la empresa, personal directivo, personal de administración**, así como a personas que intervengan en los procesos de toma de decisiones en las organizaciones.

“Ganar dinero y ser feliz no sólo es posible, sino necesario”

OBJETIVOS DEL CURSO



Ahora más que nunca las empresas deben ser capaces de **diseñar el mejor camino** para alcanzar nuestros objetivos. Para ello hay que tener claro y preparar los siguientes puntos:

1. **COMPRENDER LA SITUACIÓN ACTUAL.** Qué es la **4ª Revolución Industrial** y el entorno VUCA y cómo nos afecta. Conocer las tendencias actuales de la economía y las empresas y cómo incorporarlas a la gestión de la empresa: **Digitalización, IA, metaverso, sostenibilidad medioambiental y gestión del talento**. En este nuevo contexto definiremos el estilo de liderazgo y revisaremos el modelo de negocio para fijar dónde se quiere llegar. Estableceremos **una nueva misión y una visión empresarial**.
2. **ENTENDER LAS FINANZAS.** Es vital comprender los estados financieros de la empresa y cómo nos ayudan cuando planificamos eficazmente. En este mundo cambiante **la toma de decisiones en base a datos es una competencia fundamental**.
3. **ESTRATEGIA DE MÁRketing Y VENTAS.** Ya no sirve vender a todo el mundo. En un **mercado complejo** cada empresa definirá la estrategia de ventas adecuada para un cliente objetivo definido. Aprenderemos a organizar los medios de ventas y a cerrar acuerdos. El **marketing on line** se convierte cada vez en algo más importante. Veremos los nuevos mercados emergentes vinculados a las nuevas tecnologías.
4. **LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS.** Un nuevo liderazgo se está abriendo paso en el siglo XXI: el **Liderazgo Consciente**. Esto implica el autoliderazgo para desde ahí, liderar a toda la plantilla en los objetivos definidos. Apostamos por un modelo de **humanización de las empresas** que retiene el talento y aumenta la productividad, disminuyendo el absentismo laboral.
5. **FISCALIDAD Y LEGALIDAD.** Obteniendo los conocimientos indispensables para llevar la actividad económica con un mínimo de autonomía pudiendo **tomar decisiones sin miedo a equivocarse**.
6. **PASAR A LA ACCIÓN.** Nuestra **innovadora metodología** permite que cada semana se definan los objetivos que se persiguen y las tareas concretas para conseguirlos. Se realiza un seguimiento semanal de lo planteado por cada participante.

METODOLOGÍA Y VENTAJAS DEL CURSO

METODOLOGÍA

◆ **1- CLASES PRESENCIALES**

Horario de 16:30 a 20:30.
4 horas

◆ **2 - METODOLOGÍA ACTIVA**

Los alumnos interactúan con los profesores. Ambiente distendido.

◆ **3 - COACHING TRANSVERSAL**

Cada módulo finaliza con objetivos y tareas concretas.

◆ **4 - TUTORIZACIÓN**

Tutorización individualizada semanal.



◆ **5 - EVALUACIÓN CONTINUA**

Los participantes evalúan los módulos y a los profesores.

◆ **6 - COHESIÓN DE GRUPO**

Formamos un grupo colaborativo y de ayuda mutua. Cooperación.

◆ **7 - MATERIAL**

El material se entrega en pdf descargable por los alumnos.

◆ **8 - PARTICIPACIÓN**

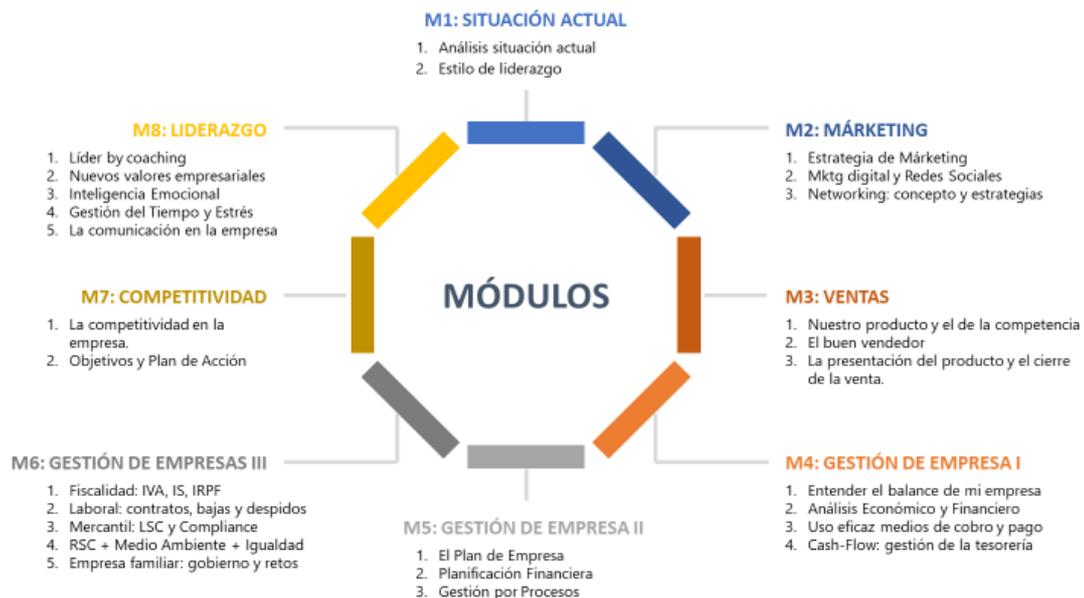
Fomentamos y potenciamos la participación. Es la garantía de aprendizaje.

La metodología del curso está basada en los 8 puntos que detallamos a continuación:

1. **Clases PRESENCIALES.** Las clases se realizarán semanalmente los lunes de 16:00 a 20:00.
2. **Metodología ACTIVA.** Las empresas interactúan con el profesorado realizando sus consultas y comentarios directamente en clase. Para ello, nuestros profesionales analizan los casos de las empresas del alumnado utilizando diferentes dinámicas. Nuestros profesionales son empresarios y empresarias: Viven cada día lo que es gestionar una empresa.
3. **La metodología del COACHING** se integra de manera transversal, de manera que cada participante convertirá en acciones concretas los conocimientos adquiridos. Cada módulo finalizará con unos objetivos y tareas concretas a realizar durante la semana. Esto requerirá de una hora más de trabajo durante la semana.
4. **TUTORIZACIÓN individualizada semanal.** A cada participante se le asignará un **tutor** que le ayudará semanalmente en la consecución de sus objetivos y tareas definidos en cada módulo. Este trabajo se realizará a través de la plataforma web.
5. **EVALUACIÓN continua.** Al finalizar cada módulo, las personas participantes evalúan el contenido de cada módulo y al profesional docente. Esto hace que nuestro profesorado esté en constante crecimiento y formación para dar lo mejor al grupo.
6. **COHESIÓN de grupo.** La metodología está pensada para que el grupo se convierta en un grupo de colaboración y ayuda mutua entre ellos mismos, desde el valor de la **cooperación empresarial y el networking eficaz.**
7. **La documentación del curso** se entrega en formato PDF descargable por el alumnado. Podrá conservarlo guardándolo en su ordenador y volver a verlo cuando quiera.
8. **Participación:** todas las personas tienen algo que aportar y de todas se puede aprender. La participación es clave en un ambiente constructivo y respetuoso.

MÓDULOS

El programa está compuesto por los siguientes módulos:



DESCRIPCIÓN DEL CALENDARIO

El desarrollo de las clases será el siguiente:

- El horario será de 16:00 a 20:00 horas.
- Los módulos pueden tener una duración de 2 o 4 horas
- Al finalizar el programa se realizará un acto solemne de clausura de esta edición con entrega de diplomas.

A continuación, se puede ver el calendario previsto y el contenido a impartir cada día.

PROGRAMA COMPLETO

CAPÍTULO	HORAS	FECHA
1. Análisis de la situación actual: ¿Cuál es tu estilo de Liderazgo?	4	25/11/24
2. ¿Cuál es tu modelo de negocio?	4	2/12/24
3. Entender el balance de mi empresa. Nociones básicas de contabilidad.	4	16/12/24
4. La competitividad en la empresa.	4	13/1/24
5. Estrategia de marketing.	4	20/1/25
6. Análisis económico y financiero.	4	27/1/25
7. Networking: concepto y estrategias.	4	3/2/25
8. Productividad: Gestión del tiempo y del estrés.	4	10/2/25
9. Inteligencia Comercial: Plan de ventas.	4	17/2/25
10. Marketing Digital y Redes Sociales.	4	24/2/25
11. La financiación externa.	2	3/3/25
12. La empresa familiar.	2	3/3/25
13. Digitalización en la pyme	2	10/3/25
14. Fiscalidad: Lo que tienes que saber de IVA, IRPF e IS	2	10/3/25
15. Inteligencia artificial.	2	17/3/25
16. La comunicación en la empresa.	2	17/3/25
17. Realidad Virtual	2	24/3/25
18. Derecho laboral: Conocimiento imprescindibles.	2	24/3/25
19. Bienestar en la empresa e Inteligencia Emocional.	4	31/3/25
20. Cash - flow: Gestión de tesorería.	4	7/4/25
21. El líder by coaching: Nuevos valores empresariales (RSC+IGUALDAD)	2	21/4/25
22. Cómo hacer un presupuesto rentable	2	21/4/25
23. Planificación financiera.	2	28/4/25
24. Objetivos y Plan de Acción: ¿Qué quieres conseguir?	2	28/4/25
25. Clausura y entrega de diplomas	2	15/5/25

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

FORMACIÓN COMPLETA



HORAS FORMATIVAS: Programa de 98 horas formativas en total repartidas en 74 horas de clases y 24 de trabajos prácticos.

COACHING PERSONAL. El programa incluye 2 horas de coaching personal para cada participante, en la que se trabajan aspectos de liderazgo y toma de decisiones aplicadas a su empresa.

TUTORIZACIÓN FINANCIERA. El programa incluye 2 horas de tutorización financiera para cada participante, para concretar la gestión económica de su empresa y resolver dudas. Esta tutorización se centrará en los aspectos financieros más relevantes que cada gerente necesite para optimizar su gestión y avanzar.

TRABAJOS PRÁCTICOS. Cada participante trabaja con los datos de su propia empresa y puede ponerlo en común con los formadores, en un ambiente de absoluta confidencialidad, llegando a conclusiones eficaces y diseñando acciones a desarrollar. Posteriormente, a cada participante se le asigna un tutor en la plataforma de formación que le realizará un **seguimiento semanal de estos trabajos prácticos realizados**. Además, en la misma podrán encontrar vídeos adicionales, artículos, foro, chat y actividades adicionales.

SE IMPARTE EN EPYME. La formación se lleva a cabo en las instalaciones de EPYME. Esto favorece el ambiente de trabajo y la cohesión del grupo ya que los alumnos se encuentran en su asociación.

RESULTADOS ESPERADOS.

- Las empresas **se adaptan a los nuevos tiempos**, con un programa de formación que da respuesta a las necesidades actuales.
- Las empresas mejoran sus aprendizajes produciendo **resultados directos** en las mismas.
- Se crea un grupo de ayuda mutua y negocio entre las empresas participantes.
- Se fomenta la **creación de empleo** mediante la capacitación y actualización en conocimientos de las personas empresarias y directivos.

RESUMEN PLAN DE FORMACIÓN Y PRECIO

INVERSIÓN	IMPORTE SOCIOS	IMPORTE NO SOCIOS
PROGRAMA SUPERIOR DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS	1.960 €	1.960 €
DESCUENTO INSFF A SOCIOS EPYME	835 €	0 €
INVERSIÓN POR PARTE DE LA EMPRESA	1.125 €	1.960 €

- El pago puede fraccionarse en 6 meses, con lo que saldría una cuota mensual para las empresas socias de 187,50€ al mes.
- Esta formación es bonificable con los créditos de FUNDAE según legislación vigente. Nosotros nos encargamos de todo sin coste adicional.
- Este programa se ha desarrollado ya en 10 ocasiones, más de 200 empresas han participado en él.

Si tienes dudas puedes escribirnos o llamarnos sin compromiso:

- Teléfonos de contacto: Samuel 607 239 059 y Rafael 667 505 263
- Correos: Rafael.cantueso@insff.es y samuelchaves@samuelchaves.es



Calle Miguel Manaute s/n – Ciudad del
Conocimiento
41704-Dos Hermanas (Sevilla)
T: 955 223676
www.insff.es
info@insff.es