



CRENTA: Crecimiento y Rentabilidad

CURSO GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

3ª EDICIÓN – 2024



CRENTA: Crecimiento y Rentabilidad económica, empresarial y personal

Curso presencial en el que aprenderemos todos los aspectos más importantes que debes conocer como empresario para gestionar bien tu empresa



DESTINATARIOS

DESTINATARIOS



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

OBJETIVOS DEL CURSO



Entramos en la **era de la incertidumbre**. Ahora más que nunca debemos 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 **Revolución Industrial 4.0.** y cómo nos afecta. Las claves de la UE para esta década son: **Digitalización y sostenibilidad medioambiental**. En este nuevo contexto definiremos el estilo de liderazgo y revisaremos el modelo de negocio para fijar dónde se quiere llegar. Estableceremos **una 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 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.
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**.
5. **FISCAL, LEGAL, SOCIAL**. Obteniendo los conocimientos indispensables para llevar la actividad económica con un mínimo de autonomía pudiendo **tomar decisiones sin miedo a equivocarse**.
6. **PLAN DE 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

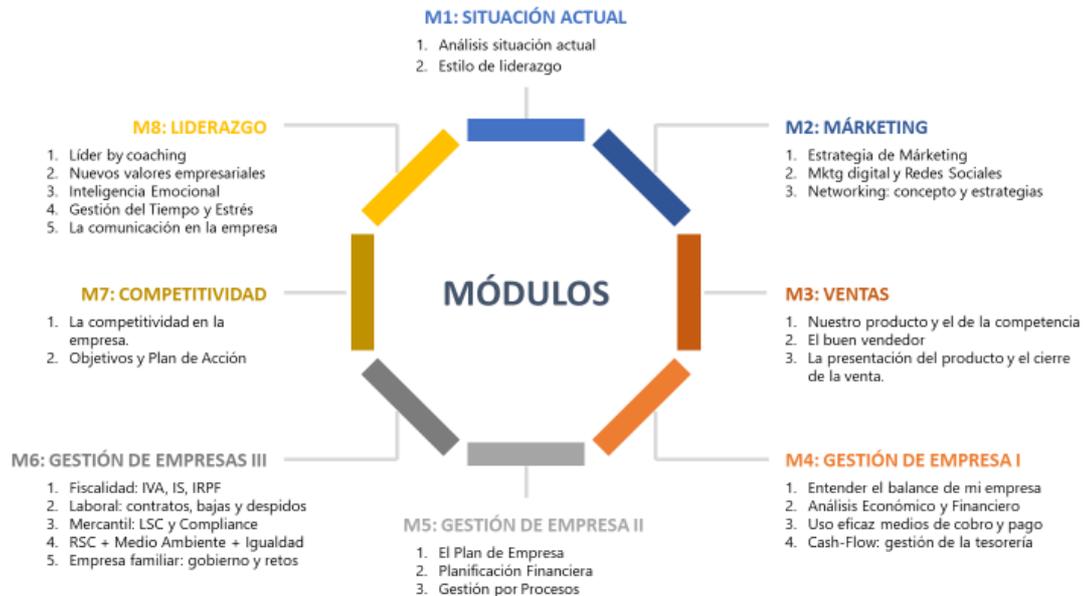
Fomentamos y potenciamos la participación. Es la garantía de aprendizaje.

La metodología del curso está basada en los 7 puntos que detallamos a continuación:

1. **Clases PRESENCIALES.** Todas las clases se imparten de forma PRESENCIAL en las instalaciones de EPYME. **Las clases son semanales y tendrán una duración de 4 horas, de 16:30 a 20:30.**
2. **Metodología ACTIVA.** Las empresas interactúan con el profesorado realizando sus consultas y comentarios directamente en clase. Para ello, nuestros profesionales fomentan la **participación** en un ambiente serio pero distendido, utilizando diferentes dinámicas. Nuestros profesionales son empresarios y empresarias: Conocen 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.

MÓDULOS

El programa está compuesto por los siguientes módulos:



DESCRIPCIÓN DEL CALENDARIO

El desarrollo de las clases será el siguiente:

- El horario será de 16:30 a 20:30 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	5-02-24
2. ¿Cuál es tu modelo de negocio?	4	12-02-24
3. Entender el balance de mi empresa. Nociones básicas de contabilidad.	4	19-02-24
4. La competitividad en la empresa.	4	26-02-24
5. Estrategia de marketing.	4	4-03-24
6. Análisis económico y financiero.	4	11-03-24
7. Networking: concepto y estrategias.	4	18-03-24
8. Productividad: Gestión del tiempo y del estrés.	4	1-04-24
9. Inteligencia Comercial: Plan de ventas.	4	8-04-24
10. Marketing Digital y Redes Sociales.	4	22-04-24
11. La financiación externa.	2	29-04-24
12. La empresa familiar.	2	29-04-24
13. Digitalización y gestión por procesos.	2	6-05-24
14. Fiscalidad: Lo que tienes que saber de IVA, IRPF e IS	2	6-05-24
15. Derecho mercantil: Ley Sociedades y responsabilidad penal.	2	13-05-24
16. La comunicación en la empresa.	2	13-05-24
17. La sostenibilidad en la empresa: RSC y medio ambiente.	2	20-05-24
18. Derecho laboral: Conocimiento imprescindibles.	2	20-05-24
19. Inteligencia Emocional.	4	27-05-24
20. Cash - flow: Gestión de tesorería.	4	3-06-24
21. El líder by coaching: Nuevos valores empresariales.	2	10-06-24
22. Crisis vs insolvencia: Formas de actuar.	2	10-06-24
23. Planificación financiera.	2	17-06-24
24. Objetivos y Plan de Acción: ¿Qué quieres conseguir?	2	17-06-24
25. Clausura y entrega de diplomas	2	20-06-24

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.

Los resultados esperados con esta metodología son:

- Adaptarnos a los nuevos tiempos, se trata de un programa con menos horas presenciales, trabajos prácticos en casa y seguimiento individualizado.
- Mejorar la aplicabilidad de los aprendizajes en las empresas, por tanto, producirá resultados directos en las mismas.
- El seguimiento personal nos permite detectar a tiempo a si el alumno o alumna está teniendo dificultades con el programa y poder apoyarlo para resolverlo.
- Fomentar el trabajo en la plataforma y el intercambio de conocimientos.

RESUMEN PLAN DE FORMACIÓN Y PRECIO

INVERSIÓN	IMPORTE SOCIOS	IMPORTE NO SOCIOS
PROGRAMA SUPERIOR DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS	1.125 €	1.960 €
BECA FUNDACIÓN EPYME (consultar bases).	420 €	0 €
INVERSIÓN POR PARTE DE LA EMPRESA	705 €	1.960 €

- El pago puede fraccionarse en 4 meses, con lo que saldría una cuota mensual para las empresas socias de 176,25€ 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 180 empresas han participado en él.

Si tienes dudas puedes escribirnos o llamarnos sin compromiso:

- Teléfonos: 607 239 059
 - Correo: samuelchaves@cursodireccionpymes.com
-



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