



PROGRAMA FORMATIVO

2021

www.ondaractiva.com



ONDARA ACTIVA: EL PROGRAMA

Es un servicio gratuito de formación y mentorización para desarrollar tu proyecto emprendedor o consolidar tu negocio con mayores garantías de éxito. Se trata de unos talleres presenciales (plazas limitadas) con formación especializada en diferentes áreas empresariales, tutorías personalizadas para orientar mejor tu negocio al mercado así como aportarte información de las ayudas y subvenciones que mejor encajen con las necesidades específicas de tu proyecto y/o empresa.

¿Cómo se plantea el programa Ondara Activa 2021?

El programa se ejecutará en noviembre de 2021 y se divide en 4 fases/áreas de apoyo:

SESIONES FORMATIVAS

En diferentes áreas empresariales, marketing y ventas, finanzas y financiación, estrategia empresarial de la mano de expertos profesionales con más de 20 años de experiencia

TALLERES CON EMPRESARIOS

Masterclass de la mano de destacadas empresas comarcales y visitas a las empresas colaboradoras.

TUTORIAS: ACOMPAÑAMIENTO Y MENTORIZACIÓN

Mentorías personalizadas que permitirán un seguimiento y correcto desarrollo de tus proyectos y su continuo avance.

AYUDAS Y SUBVENCIONES

A través de oficina ADL de Ondara, destinadas a personas emprendedoras y empresas de hasta 3 años de actividad.



De lunes a viernes
De 16:00h a 20:30h.
Casa de la Cultura de Ondara

Inscríbete aquí!



PROFESORES



PEPE CRESPO

Socio-Director de Prionomy. Doctor en Ingeniería Gráfica. Profesor de Planificación de Marketing y Dirección de Ventas en UCH-CEU - Creador de la herramienta Prionomy Mixer. Facilitador de inteligencia colaborativa aplicada al marketing y a la innovación. Speaker en TEDxAlcoi 2019. Coautor del libro "La empresa que quiero" (Editorial Profit) - Autor del libro-guía "Me REINVENTO en 7 días" (Amazon)



PEDRO REIG

Sociólogo experto en comportamiento del consumidor y Retail Marketing. Director de la consultora Coto Consulting y de Asucova, la asociación de supermercados de la Comunitat Valenciana (Mercadona, Consum, MasyMas, Dialprix, Dialsur). 15 años de experiencia en consultoría de marketing e investigación de mercados con las principales empresas nacionales. Profesor de investigación de mercados y marketing en universidades y escuelas de negocio.



ISAÍAS PÉREZ

Graduado Social Diplomado Universidad de Valencia. Licenciado Ciencias del Trabajo Universitat Oberta Catalunya. Profesor colaborador de la Universidad de Alicante. Dirección Isaías Pérez Consultores



GUILLERMO SALVADOR

Socio-Director de Ennumera . Asesor empresarial especializado en desarrollo de estrategias económico, financieras y fiscales. Profesor de Contabilidad y de Creación de empresas en la UPV (2010-2019). Socio-Inversor en empresas del sector tech e inmobiliario.

EMPRESAS



PROFESORADO Y EMPRESAS PARTICIPANTES



PROGRAMA CURSO



1

Aterrizaje y foco

2

*Modelo de negocio,
segmentación y estructura*

3

*Aspectos económicos
y financieros*

4

*Formas jurídicas,
relaciones laborales,
fiscalidad...*

5

Salir a vender

6

Proyecto y cierre

7-10

*Tutorías, visitas a empresas y
MasterClass Empresarios*

Sesión 1

Aterrizaje y foco

Cada empresa es un mundo y ha de establecer sus propias prioridades desde el origen. Lo que significa para tener muy claro lo que quiere ser, es decir, clarificar el sentido esencial de la empresa.

- Estrategia, Gestión y Operativa
- Segmentación de clientes
- Diferenciación en productos
- Analizar, Sintetizar, Agrupar, Priorizar

Ejercicios a realizar:

- Dedicación temporal.
- Concepto de marca.

Objetivos a conseguir

Desarrollar reflexiones compartidas de clarificación estratégica del proyecto empresarial propio.



PROFESOR: PEPE CRESPO

Sesión 2

Modelo de negocio, segmentación y estructura

La sesión se centrará en el planteamiento y desarrollo del modelo estratégico del negocio, es decir, la reflexión y herramientas para desarrollar un modelo de negocio sólido y adaptado al mercado en el que se pretende operar.

Ejercicios a realizar

Planteamiento de diferentes modelos de reflexión estratégica en torno al modelo de negocio como modelo Canvas y modelos propios de desarrollo y reflexión estratégica de la empresa.

Objetivos a conseguir

Aprender a mirar desde una perspectiva estratégica el negocio de la empresa, considerando todas las variables que influyen en un adecuado planteamiento de un modelo de negocio sólido.



PROFESOR: PEDRO REIG

Sesión 3

Aspectos económico y financieros

Descripción

Se desarrollaran diversos aspectos desde el punto de vista económico-financiero tanto en fases creación de nuevas empresas, de crecimiento o consolidación empresarial y en fases de decrecimiento o crisis.

Ejercicios a realizar

- Desarrollo de un plan económico-financiero tanto a corto plazo (elaboración de presupuestos anuales), como un plan a Largo Plazo.
- Elaboración de distintos escenarios económico-financieros.
- Elaboración de indicadores económicos.

Objetivos a conseguir

Desarrollo de las herramientas y habilidades para tener un conocimiento profunda de la empresa.



PROFESOR:
GUILLERMO SALVADOR

Sesión 4

Forma jurídicas, relaciones laborales y fiscalidad

Elección de forma de constitución de empresa o actividad autónoma. Reforma de la Ley del Estatuto Autónomo. Ayudas y mejoras del autónomo. Contratación laboral básica.

Ejercicios a realizar

Distinción de formas jurídicas para el emprendimiento autónomo. Simulación de costes del autónomo en los primeros ejercicios.

Objetivos a conseguir

Que el alumno pueda distinguir de las diferentes modalidades de formas jurídicas para la creación de empresa. Y tener conocimiento de la distintas ayudas y subvención para el emprendimiento.

Nociones básicas de contratación laboral.



PROFESOR: ISAÍAS PÉREZ

Sesión 5

Salir a vender

Se abordarán diferentes contenidos referentes al área comercial y marketing. Concretamente:

- El plan de marketing y ventas.
- Planificación comercial. Herramientas y ejercicios.
- Técnicas de venta. Vender es cuestión de actitud.
- Plan de los primeros 3 meses.

Ejercicios a realizar

- Desarrollo del plan de marketing y comercial.
- Indicadores de seguimiento y control. KPI's.

Objetivos a conseguir:

Los alumnos deberán empezar a «vender» su producto o servicio y aportar feedback al resto de la clase, disponiendo de un plan de marketing a modo de “hoja de ruta comercial” que deberán empezar a poner en práctica durante la duración del curso.



PROFESOR: PEDRO REIG

Sesión 6

Seguimiento y cierre

- Microdinámicas de trabajo por áreas temáticas con los profesores en una sesión final.
- Repaso de todos los puntos en común por parte de los profesores.
- Tutorías personales y seguimiento del proyecto con los profesores, de carácter práctico.

Sesiones 7-10

Seguimiento y cierre

- Tutorías.
- Visitas a empresas.
- MasterClass Empresarios.



INSCRÍBETE A LOS CURSOS A TRAVÉS DE
WWW.ONDARACTIVA.COM