



**Un Plan de Negocios es una herramienta de planeamiento para el Management y posibles inversores. Define la Misión y las metas conjuntamente con las estrategias y los objetivos para desarrollar el negocio.**

**Es un planeamiento paso-a-paso, delimitando el potencial de ventas y los recursos necesarios para obtener el resultado deseado. Incluye información sobre la performance anterior, las proyecciones financieras y el resultado financiero esperado. Demuestra por medio de evidencia la aceptación de los clientes, permite medir el progreso a lo largo del tiempo y sirve como base del plan financiero.**



Modalidad: Campus Virtual, optimizado para mobile learning

**Ver Tour Virtual del curso:** <http://www.formacionempresaria.com/2-tour-virtual-plan-de-negoios.php>

Carga horaria: 20 horas (4 Clases / 1 Mes)

Dirigido a: Emprendedores y empleados de mandos medios que desean realizar un proyecto a nivel estratégico, táctico y operativo.

Nivel: Inicial

Valor: Residentes en Argentina \$ 300.- Exterior: U\$D 75.-

Requerimientos básicos: hábito en el uso de fuentes de datos de información sobre el medio cambiante en el que vivimos. Facilidad en el uso de estadística, diagramas y de la forma más efectiva de representar datos.

Certificación: Doble y Oficial por: Formación Empresaria y la UTN Universidad Tecnológica Nacional



## Objetivos Generales

- Comprender y desarrollar conocimiento del ambiente dentro del cual operan los negocios y la manera en que los cambios en el entorno influyen en el comportamiento de consumidores y productores.
- Desarrollar habilidades y conocimiento de la naturaleza y las implicancias de la innovación.
- Desarrollar conocimiento crítico de los negocios, los mercados que sirven y en el cual compiten incrementando continuamente el proceso de crear valor para los clientes y los accionistas.
- Ser conscientes de las oportunidades del mundo cambiante en el que vivimos.
- Desarrollar habilidades y destrezas en el armado de un proyecto consistente.
- Habilidad en el uso de modelos y herramientas de análisis.

## Formas de Pago



## Temas a ver

---

### Clase 1 - Desarrollo del Negocio

Introducción a la materia de estudio y metodología de trabajo  
Dictamen de Visión - Misión  
Definición del modelo de negocio  
Oportunidad del Mercado  
Estrategia y Posicionamiento

### Clase 2 - El Mercado

Definición del Target  
Recolección de información relevante sobre el Target  
Investigación y análisis de la competencia  
Estrategia y ventajas competitivas  
Barreras de entrada

### Clase 3 - Operaciones y Management

Organigrama  
Desarrollo técnico del negocio  
Plan de Marketing Mix  
Desarrollo de Prototipo e instrumento de marketing

### Clase 4 - Proyecciones Financieras

Identificación de las fuentes de ingresos  
Costos Operativos  
Costos de Comercialización  
Costos de Administración  
Inversiones  
Flujo de caja

## Objetivos para cada una de las clases / módulos

---

**Objetivos para la clase 1.** El curso está diseñado como un taller de innovación, con el objeto de alentar la creatividad personal, desarrollando habilidades y destrezas en el proceso de producción y lanzamiento de negocios. Ya en la primera clase el alumno comprenderá que debe poner manos a la obra y encarar el armado de su plan, definido su visión y los pasos a seguir. Además, la primera clase promueve por medio de herramientas la definición del modelo de negocio, la identificación de oportunidades estableciendo estrategias competitivas y el posicionamiento en el mercado.

**Objetivos para la clase 2.** En la segunda clase el alumno aprenderá que es un mercado, a definir y analizar el target o público objetivo, la competencia y la forma de minimizar las amenazas encarando una competencia frontal.

**Objetivos para la clase 3.** Con la tercera clase el alumno definirá su estructura organizativa a través de la confección de un organigrama, estableciendo jerarquías, cadena de mandos y controles. A su vez, el alumno será capaz de desarrollar la administración de las operaciones para el armado y lanzamiento del negocio. El alumno confeccionará su prototipo y sus instrumentos de marketing con el objeto de promocionar su negocio como parte de un plan de marketing global.

**Objetivos de la clase 4** Con esta clase los alumnos podrán elaborar las proyecciones financieras de su negocio, estableciendo los costos y las inversiones necesarias para el desarrollo y lanzamiento del negocio.



## Metodología de Estudio

Este sistema de aprendizaje, posee dos ejes bien definidos. La parte **sincrónica** (donde estaremos en contacto en tiempo real, como ser el chat o y la **asincrónica** siendo aquella que se realizan en "diferentes tiempos" (como ser; la clase semanal, las actividades, etc.)

Cada clase será semanal, podrá ser descargada a su Pc, donde el alumno deberá procesarla off line (fuera de línea) ya que está desarrollada en un documento para su mejor

impresión. Dicha clase, contiene la explicación del docente sobre los temas tratados, como también diversos materiales complementarios, contará con un soporte de video por clase, donde tendrá importantes comentarios sobre cada módulo.

## Proceso de aprendizaje



Curso optimizado para **mobile learning**  
Podrá acceder al foro y al chat móvil desde:  
[www.ffee-mobile.com.ar](http://www.ffee-mobile.com.ar)



**Procesar la clase off line** El alumno deberá descargar y guardar la correspondiente clase semanal en su computadora o dispositivo móvil (Pocket PC, Palm, SmartPhone, etc.). También puede imprimir dicha clase, un archivo de 25 páginas aproximadamente.



**Video** Cada clase cuenta con un video en donde el alumno podrá ver y escuchar al docente. Este sistema fue grabado y optimizado para verlo on-line, su duración es de hasta 15 min. Podrá visualizarlo desde el Campus o desde su PDA con conexión a Internet de banda ancha, para lo cual deberá instalar un software que le será sugerido.



**Documentación Anexa** Es un material complementario a la clase, que podrá procesar y comentar. No es de carácter obligatorio para el alumno. Estos serán documentos para descargar en distintos formatos, como ser (PDF, Word, etc.)



**Multimedia** Tendrá fragmentos de videos y animaciones (con sonido e imagen) aportando explicaciones vistas en la clase, de forma visual y esquemática.



**Links** Tendrá enlaces externos disponibles para cada módulo, aportando artículos y novedades vinculadas con los temas tratados en la clase.



**Recursos** Contará con una serie de recursos sugeridos, como ser software, plantillas, herramientas en Excel, etc. Podrá utilizarlos en su propio proyecto.



**Actividades Propuestas** Por cada clase semanal el docente solicitará que desarrolle una actividad práctica de ejercitación. Una vez finalizada tendrá que re-enviarla para su corrección ó comentario. Las notas serán guardadas y promediadas.



**Autoevaluación semanal** Finalizada la clase, el alumno deberá responder una serie de preguntas que le indicarán el nivel de comprensión adquirida. Las notas serán guardadas por el sistema y promediadas.



**Chat** Es un espacio en donde el alumno podrá estar en contacto con el docente para formularle consultas y/o comentarios, se les comunicará el día y hora oportunamente. Podrá conectarse desde el Campus Virtual o mediante su dispositivo móvil conectado a Internet, desde la URL [www.ffee-mobile.com.ar](http://www.ffee-mobile.com.ar)



**Foro** Es un espacio cuyo objetivo es generar debate de acuerdo a la consigna planteada por el docente, en donde el alumno podrá dejar sus comentarios e impresiones.



**Trabajo Final** Una vez finalizado le curso, recibirá las consignas para el desarrollo de un Trabajo Práctico final. Esta instancia es de carácter obligatoria para poder acceder a la certificación doble y oficial al final del curso (FFEE y UTN). Ver convenio en nuestro portal Web.