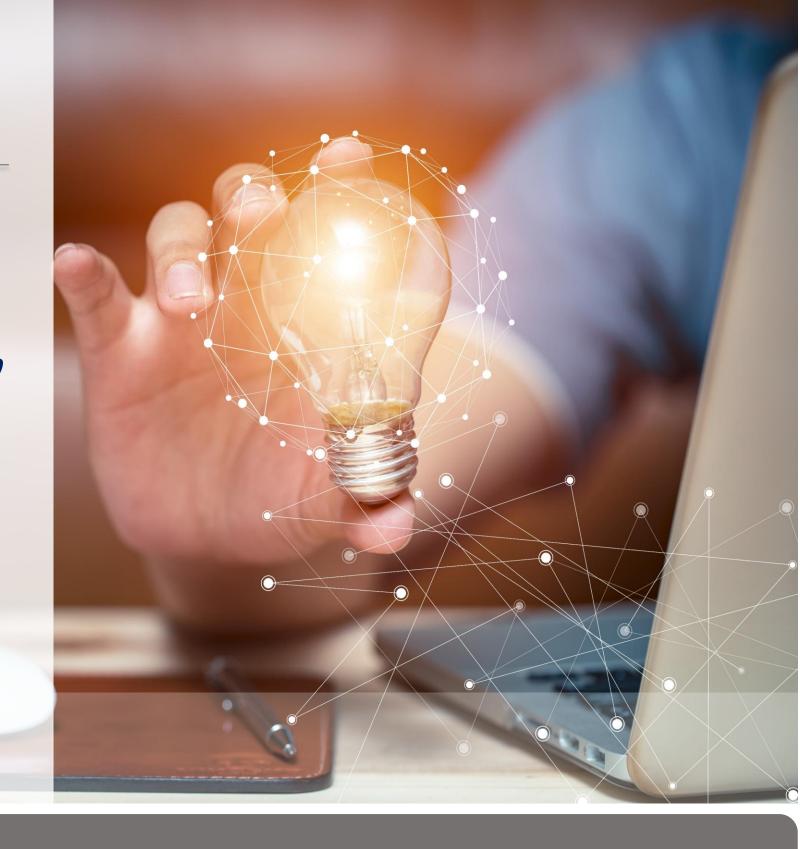
#### **CREATING BUSINESSES**

# Online Advanced Program en Creación y desarrollo de Nuevos Negocios

Flumarketing Certified - 2020



Director del Programa: **Diego Benitez A. Estratega de Negocios** 





#### ACERCA DEL PROGRAMA

El propósito de este programa es ayudar a las personas que están interesadas en crear su propio negocio, para aquellas que ya lo tienen, pero lo han hecho sin una estructura técnica, para aquellas personas que quieran adquirir competencias que les permita desarrollarse más en su área profesional o aquellos empresarios que quieran capacitar a su cadena de valor colaborativa con el objetivo de fortalecer su ecosistema empresarial.

#### ¿Cuál es el foco?

Este programa ejecutivo explora los pasos para concretar una idea de negocio, teniendo en cuenta las principales áreas involucradas, su adecuado desarrollo y como potencializarlas. En este programa se entiende por Creación de Negocios, el aporte de conocimientos, habilidades, experiencias y herramientas para convertir una idea en una realidad, que facture y genere ingresos.

Uno de las grandes limitantes de las personas para tomar la decisión de emprender un negocio es no tener ni el conocimiento ni la capacidad para llevarlo a cabo. Y el temor de fracasar, ya que las estadísticas indican que la mayoría de los negocios fracasan en su primer año.

Esto ratifica que lo que hay es una falta de conocimiento y preparación de las personas a la hora de emprender. Priorizando la inversión en el local, en la creación del producto o servicio y dejando de lado áreas tan importantes como un análisis de mercado, un estudio de prefactibilidad, un flujo de caja, una estrategia de comercialización y distribución, entre otros.

Este programa ejecutivo les entragará los conocimientos, herramientas y desarrolla las habilidades claves que las personas necesitan para crear un negocio y que los empresarios actuales pueden fortalecer, ya que en muchos casos su cadena de valor colaborativa son pymes.



# QUÉ ABARCA EL PROGRAMA

Este programa de 10 horas online guiará al participante a tomar consciencia de la importancia de que un negocio tenga una estructura, que tenga conocimiento básico de las principales áreas, que lleve un proceso en el cual por medio de diversas herramientas valide si su idea es factible, rentable y necesaria en el mercado, o si debe ajustarla a los requerimientos del mercado y el consumidor.

En el caso de las empresas ya formadas, aprenderán a analizar el mercado, determinando la creación de nuevas líneas de negocio que las lleve a fortalecerse.

En el programa se guiará a los participantes en como validar su idea de negocio, que pasos realizar y como investigar el mercado.

Aprenderán a utilizar herramientas para llevar un control de las inversiones que van haciendo en la creación de su negocio.

Se guiará en como hacer un Estudio de Mercado que se ajuste al perfil de su idea de negocio, para que pueda tomar decisiones fundamentadas y que tengan un respaldo.

El participante aprenderá a definir cual es la Propuesta de Valor de su Negocio. Así, como dar prioridad a un Plan de Comercialización, a la definición de los canales de distribución y los elementos que componen una Estrategia de Marketing, que le permitan colocarlo en el mercado, promocionarlo y venderlo.

Aprenderán a determinar los indicadores claves para el negocio que emprendan, como analizarlos y darles seguimiento.

Se mostrarán casos de éxito de empresas que emprendieron y lo hicieron correctamente, así como empresas que fracasaron porque no siguieron los pasos que conlleva la creación de un negocio.

El participante de este programa aprenderá a validar su idea de negocio, analizar el mercado, conocer de herramientas y a idear estrategias de comercialización, distribución y marketing.



# ¿QUIÉN DEBE PARTICIPAR?

- Personas que tengan una idea de negocio.
- Pymes que necesitan una mejor estructura.
- Pymes que deseen capacitar a sus colaboradores.
- Pymes que deseen actualizarse en conceptos y herramientas.
- Empresas que quieren crear nuevas líneas de negocio.
- Profesionales interesados en emprender o bien, capacitarse para aportar más a la empresa en la que laboran.

### Creando Valor – Grandes Empresas

 Pymes patrocinadas por las empresas que deseen invertir en el desarrollo de sus redes colaborativas, con el objetivo de fortalecer todo el ecosistema del negocio.

#### Requisitos

- Poseer como mínimo secundaria aprobada.
- Tener la necesidad de aprender de emprendimiento, de negocios, de estrategias.
- Estar comprometido con la excelencia.



#### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Este es un programa altamente especializado que tiene el objetivo de que los emprendedores logren crear su negocio teniendo el conocimiento y las herramientas para hacerlo con éxito, de que pymes fortalezcan su actual negocio y creen nuevas líneas y de que la gran empresa capacite en este tema a su red de valor colaborativa.

#### Beneficios

- Aporta conocimientos, habilidades, experiencias y herramientas a los emprendedores para convertir su idea en un negocio real, que facture y les genere ingresos.
- Guía a aquellas pymes que ya tienen un negocio, pero que lo hicieron sin una estructura técnica, a que tengan estructura, conocimiento y herramientas para consolidarlo y hacerlo crecer en el mercado.
- Dota de nuevos conocimientos y habilidades a los profesionales que quieren fortalecerse en algunas de las áreas que involucran un negocio como Estrategia, Finanzas, Comercial, Marketing, entre otras, para desarrollarse aún más en el área profesional y brindar un mayor aporte en su puesto de trabajo.
- Motiva a que la gran empresa invierta en la formación de sus redes colaborativas con la visión de que si las pymes que venden sus productos se fortalecen, ellos también crecerán y se verán beneficiados.



#### ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

#### MÓDULO 1: Nuevas Ideas de Negocio

- Nuevas Ideas de Negocio
- Validación de la Idea
- Estudio de Prefactibilidad
- Estudio de Mercado

#### MÓDULO 3: Creando Nueva Líneas de Negocio

- Análisis del Mercado
- Líneas para mi nuevo negocio
- Reiventando mi Negocio
- Innovación Tecnológica

#### MÓDULO 2: Estructura y Propuesta de Valor

- Principales Áreas de un negocio
- Estructura del Negocio
- Indicadores Claves para mi negocio
- Propuesta de Valor
- Conquistando nuevos nichos
- Planes de Acción

#### **MÓDULO 4: Estrategias Efectivas**

- Estrategia Comercialización
- Estrategia Distribución
- Estrategia Marketing



#### MÓDULO 5: La Importancia de mi negocio en la cadena de Valor

- La ubicación de mi negocio en la Cadena de Valor.
- Creando ecosistemas de valor empresarial
- Alianzas Estratégicas
- Casos de Éxito

## METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

#### **METODOLOGÍA**

Workshop 100% online.

- Virtual vía video conferencia: 10 horas divididas en 5 sesiones de 2 horas cada una. (Instructores online).
- MAF: Modelo de Aprendizaje Facultativo que empodera con herramientas a través del desarrollo y ejecución de 4 etapas de inmersión: Capturar, Expandir, Aplicar y Re-Enseñar.

#### **EVALUACIÓN GRUPAL**

Diseño de un plan de negocios.

 Se harán grupos de emprendedores, de pymes y de empresas.

#### **REQUISITOS DE APROBACIÓN**

Diseño de Plan de Negocios.

- 75% MÍNIMO DE ASISTENCIA.
- ENTREGA GRUPAL DE UN PLAN DE NEGOCIOS.

#### Certificación

- Para obtener la certificación, los grupos de trabajo deben hacer entrega al final del CURSO de un plan de Negocios.
- El certificado es emitido por Flumarketing en formato electrónico con N° de registro custodiado por Flumarketing Academy Uruguay.



#### CERTIFICADO



"Online Advanced Program en Creación y Desarrollo de Nuevos"

Otorga el presente certificado a:

#### KAROL NAVARRO OBANDO

por haber aprobado el Curso Internacional

#### **CREATING BUSINESSES**

"Online Advanced Program en Creación y Desarrollo de Nuevos Negocios"

Carga Horaria: 8 hs

Germán Barcala

Director de Eventos Flumarketing Hispanoamérica Andrés Silva Arancibia

Conferencista y Fundador de Flumarketing.com

Certificado de aprobación del programa otorgado y custodiado por Flumarketing Academy Uruguay con número de registro.



#### ESPECIALISTAS INTERNACIONALES (\*)



Karen Montalva

Speaker en 8 países.
TEDx Speaker.
Autora de #YOVENDO.
Profesora de Postgrado,
Universidad Andrés Bello, Chile..
Ingeniero Comercial.



Leo Freidenberg

Director de Marketing Doodle.
Director Digital de Flumarketing.
Master of Business
Administration - MBA en UPC
School (Universitat Politécnica de Catalunya)



Sol Romeo

Chief Marketing Officer at Doppler Email Marketing. Professor, Miami Ad School. Marketing Manager, Making Sense LLC.



**Emiliano González** 

CEO @ I+ Innovaciones
Tecnológicas, Director en BIX
PARAGUAY, Ingeniero
Informático, Conferencista,
Consultor y Docente
Universitario.

(\*) Especialistas internacionales con más de 10 años de experiencia en el mundo digital asesorando y entrenando a ejecutivos de importantes compañías de Latinoamérica. Andrés Silva Arancibia, director e instructor virtual. Karen Montalva, Leo Freidenberg, Sol Romeo y Emiliano González instructores virtuales INVITADOS. En este curso solo se invitan a dos de los cuatro instructores virtuales a participar por 30 minutos cada uno en la totalidad del curso.



#### DIRECTOR DEL PROGRAMA (\*)



Diego Benitez A.
Especialista en Estrategia de Negocios

Es un experto en temas de Marketing, Ventas, Finanzas, Comunicación y Emprendedurismo. Se ha formado como Periodista, Licenciado en Comunicación en Mercadeo, Máster en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo.

Cuenta con una Especialización en Dirección Comercial, ADEN- Mckenna School of Businnes, (SVC) –Pennsylvania (USA) y otra en Marketing Digital en ADEN- The George Washington University School of Business. Además, es graduado del programa de Gerentes Líderes de INCAF.

Más de 20 años de experiencia en el desarrollo de Estrategias, además de ser speaker en talleres, charlas, seminarios y profesor Universitario.

También, colabora como fuente de información y con artículos de opinión, con distintos medios de comunicación de Costa Rica y Centroamérica.

Actualmente es el único centroamericano que forma parte de FluMarketing.

(\*) Es el Director del programa y participa como instructor virtual invitado de otros programas.



# INVERSIÓN

# OPCIÓN 1 100 DÓLARES

CURSO de 10 horas para EMPRENDEDORES + 2 horas de seguimiento en el desarrollo del Plan de Negocios.

#### OPCIÓN 2 150 DÓLARES

CURSO de 10 horas para Pymes +2 horas de seguimiento en el desarrollo de la Estructura y Nuevas Líneas de Negocio.

#### OPCIÓN 3 200 DÓLARES.

CURSO de 10 horas para La Gran Empresa que desee invertir en su cadena de valor colaborativa+3 horas de seguimiento a la Estrategia de Ecosistema de Valor Empresarial.

TARIFAS NETAS VÁLIDAS AÑO 2020. CADA GRUPO TENDRÁ UN MÁXIMO DE 25 PARTICIPANTES.



# REPRESENTANTES POR PAÍS

#### CASA MATRIZ EN URUGUAY

Uruguay: Mercedes 862 of. 104 11300 Montevideo | +5982901 1038 | contacto@flumarketing.com



Perú Lima Central Tower Av. El Derby N° 254 Of. 708 - 1006 - 506 Santiago de Surco. Lima +51 943 996 066 contacto@bio.com.pe

#### REPRESENTANTE EN CHILE

Eliodoro Yáñez 2979 of 709 Providencia – Santiago (+56) 2 3222 0168. pablo@bepeople.cl

#### REPRESENTANTE EN ECUADOR

Ecuador. Joaquín Lalama E5-114, Urb, Prados de Tanda, L7-3, Cumbayá +593 99 646 5000 info@bizanalyticscorp.com

#### REPRESENTANTE EN MÉXICO

Plutarco Elías Calles 540, Barrio Tampiquito, Los Fresnos, 66240 San Pedro Garza García, NL, México (81) 8114 8118















Flumarketing.com cuenta con 70 destacados expertos de 18 países: Holanda, Emiratos Árabes, Italia, República Checa, China, México, Colombia, España, Panamá, Perú, Uruguay, Argentina, EE.UU, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Venezuela y Chile como columnistas estables y speakers de seminarios, congresos y workshops organizados por Flumarketing.

Flumarketing con sus seminarios internacionales ya tiene presencia en Uruguay 2019, 2018 y 2017; Bolivia 2018; Paraguay 2019; Perú 2019, Ecuador 2020 y Centroamérica 2020.



FLU MARKETING.COM