

AUGUST 25

¿Te interesa el
emprendimiento y el mundo
empresarial?

Mide, analiza, proyecta y
TRIUNFA

Crez&Co



Introducción

¿A quién va dirigido este curso?

- A personas que tienen un negocio propio que quieren gestionarlo de una manera más profesionalizada, escalarlo, optimizarlo o incluso simplemente conocerlo mejor a través del análisis de sus propios datos y la comprensión de los mismos.
- A personas que quieren emprender pero no saben cómo, o tienen el proyecto avanzado pero les falta completar la foto de su futuro negocio antes de decidirse a dar el salto.
- A trabajadores por cuenta ajena que se ven estancados en su puesto de trabajo y no saben cómo impulsar su carrera, cómo aportar más a su empresa y así brillar y promocionar dentro de ella.
- A personas que sencillamente les interesa el tema. No deben tener una finalidad concreta, sólo quieren escuchar para aprender sobre el emprendimiento. ¿Quién sabe? Quizás en un futuro...

¿Está enfocado a negocio online?

- En absoluto. Es aplicable a negocio de prestación de bienes online, tradicional y a la prestación de un servicio.

Introducción



¿Necesito estar formado en algo para asistir al curso?

Sólo necesitas poder trabajar en Excel a nivel básico. Esto es, sumas, restas, multiplicaciones y divisiones, tablas estáticas, copiar y pegar. A trasladar datos a gráficas, establecer fórmulas condicionales y algún que otro truquito, os enseño yo si no sabéis. Todo es muy sencillo, aunque quien no tenga práctica, tendrá que practicar.

¿Será online o presencial?, ¿se podrá ver en diferido?

Será online en directo, os compartiré pantalla para que veáis cada paso que doy. Quedarán grabadas las sesiones para que si no podéis asistir a una sesión, no la perdáis.

¿Enviarás material de apoyo?

La idea es que vosotros desarrolléis vuestro propio material, vuestro propio proyecto, pero si me solicitáis material, lo tendréis. Sea lo que yo estoy mostrando o lo que necesitéis.

Si tengo una duda, ¿estarás para resolverla?

Por supuesto. Si es duda rápida, por correo os respondo. Si queréis que nos metamos a fondo en vuestro caso, podemos considerar alguna tutoría individual o en grupos pequeños.

¿Qué sucede si hay mucha diferencia de nivel entre los asistentes? ¿me retrasará el aprendizaje?

Por eso os envío el cuestionario. Si veo que si, haré grupos, y si el grupo es homogéneo, pero si hay parte que necesita refuerzo, plantearé una sesión adicional sin coste para repescar a los que lo necesiten. Somos un equipo, no dejamos atrás a nadie

¿En qué consiste este curso?

- En este curso vamos a aprender a desarrollar un plan de negocio en detalle. Pero, ¿qué es un plan de negocio? No te dejes apabullar porque suene muy sofisticado, un plan de negocio es:
 - Una descripción detallada de los costes de tu negocio
 - Una previsión inicial de ingresos lo más realista posible
 - Figuras jurídicas que podemos adoptar: pros, contras y fiscalidad
 - Establecer los hitos del proyecto (ej.: primer mes de venta, primera contratación, volumen crítico de venta, etc) → establecer una línea temporal en la que suceden estos hitos
 - Y aquí empieza el verdadero viaje a través de los diferentes aspectos del emprendimiento...

Temario

Canales de venta	¿Habías contado con las comisiones de los comerciales? ¿Y con el coste de la publicidad? Y así un sinfín de aspectos asociados a esta actividad
Mercadotecnia	¿Cómo vas a captar clientes? ¿Qué coste va a tener? Estrategias de marketing
Logística	¿Son realistas los plazos que inicialmente tenías contemplados? ¿Qué impacto tienen en los costes? Y financieramente, ¿lo soportas?
Operaciones	Vamos a definir todas las operaciones que comprende tu negocio y establecer cuáles merece la pena externalizar. Sólo sectorizando, puedes fallar u optimizar sin comprometer la totalidad de tu negocio.

Temario

Flujo de caja	Lo más importante de todo negocio es no quedarse sin dinero. ¿Sabes prever cuándo puede suceder esto?
Almacén	Puede destruirte o encumbrarte una buena gestión de tu almacén y tu stock. Es la base para no fallar en las necesidades de aprovisionamiento
Soporte informático	Hay una solución tecnológica para cada necesidad, pero ¿cuándo merece la pena invertir en implementar cada una de ellas?
Contabilidad y Finanzas	¿Es necesario ser experto? En mi opinión, no, pero hay que saber vigilar y mantenerse en unos márgenes seguros. Aprenderemos criterios prácticos y dónde mirar para que no nos salgamos del margen razonable de riesgo

Temario

- Recursos Humanos Aspectos realistas de la gestión de los recursos humanos. Viabilidad de las carreras por competencias
- Atención al cliente Puede ser un aspecto diferenciador en un ambiente tan competitivo, pero puede consumir un sin fin de horas que lo convierta en inviable. Buenas prácticas

Llegados a este punto, ¿crees que necesitas alimentar de nuevo tu plan de negocio con todo lo aprendido?

Seguro que sí, así que volvamos sobre él y a ver que sucede

AUGUST 25

Curso Profesional

Horas	Sesiones	Tema
4	2	Plan de negocio
2	1	Canales de venta
2	1	Mercadotecnia/Publicidad
2	1	Logística
2	1	Flujo de caja
2	1	Almacén
2	1	Operaciones
2	1	Soportes informáticos
2	1	PLAN DE NEGOCIO
20	10	Total Curso

Curso Profesional

AUGUST 25

TEMA	DESARROLLO
Plan de negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuanto necesito vender para poder vivir de mi negocio 2. Cuanto necesito fabricar para vivir de mi negocio 3. Como puedo financiar ésta fabricación 4. Identidad de marca 5. Desarrollo de herramientas de cálculo 6. Figuras jurídicas 7. Análisis de riesgos
Canales de venta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación y cuantificación de mi público objetivo 2. Estrategias de marketing para llegar a mi público objetivo 3. Costes asociados a la venta
Mercadotecnia/Publicidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de estrategias tradicionales y modernas 2. Identificación de proveedores de servicios en función de los objetivos 3. Costes asociados a marketing
Logística	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plazos y canales de aprovisionamiento. Riesgos 2. Términos de pago. Negociación con proveedores 3. Coberturas de riesgo
Flujo de caja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de plazos de aprovisionamiento y rotación de producto 2. Cobertura del ciclo del producto 3. Establecimiento de indicadores de seguridad
Almacén	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimización de almacén en función de la operativa de la empresa 2. Gestión de stock 3. Establecimiento de indicadores de niveles de stock
Operaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecimiento de objetivos de venta 2. Establecimiento de indicadores de cumplimiento de objetivos 3. Estrategias de adaptación a contingencias
Soportes informáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selección de CRM 2. Programas de control de procesos 3. Informatización total o parcial de los procesos
PLAN DE NEGOCIO	Tras trabajar todos los aspectos, alimentaremos nuestro plan de negocio (que hemos ido ya retocando a cada paso del curso) para llegar al plan de negocio definitivo que nos dará luz sobre la viabilidad de nuestro proyecto

AUGUST 25

Curso Avanzado

Horas	Sesiones	Tema
4	2	Plan de negocio
2	1	Canales de venta
2	1	Mercadotecnia/Publicidad
2	1	Logística
2	1	Flujo de caja
2	1	Almacén
2	1	Operaciones
2	1	Soportes informáticos
2	1	Contabilidad y finanzas
2	1	Recursos humanos
2	1	Atención al cliente
2	1	PLAN DE NEGOCIO
26	13	Total Curso

Curso Avanzado

AUGUST 25

Temas	Desarrolla
Plan de negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuanto necesito vender para poder vivir de mi negocio 2. Cuanto necesito fabricar para vivir de mi negocio 3. Como puedo financiar ésta fabricación 4. Identidad de marca 5. Desarrollo de herramientas de cálculo 6. Figuras jurídicas 7. Análisis de riesgos
Canales de venta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación y cuantificación de mi público objetivo 2. Estrategias de marketing para llegar a mi público objetivo 3. Costes asociados a la venta
Mercadotecnia/Publicidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de estrategias tradicionales y modernas 2. Identificación de proveedores de servicios en función de los objetivos 3. Costes asociados a marketing
Logística	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plazos y canales de aprovisionamiento. Riesgos 2. Términos de pago. Negociación con proveedores 3. Coberturas de riesgo
Flujo de caja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de plazos de aprovisionamiento y rotación de producto 2. Cobertura del ciclo del producto 3. Establecimiento de indicadores de seguridad
Almacén	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimización de almacén en función de la operativa de la empresa 2. Gestión de stock 3. Establecimiento de indicadores de niveles de stock
Operaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecimiento de objetivos de venta 2. Establecimiento de indicadores de cumplimiento de objetivos 3. Estrategias de adaptación a contingencias
Soportes informáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selección de CRM 2. Programas de control de procesos 3. Informatización total o parcial de los procesos
Contabilidad y finanzas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidades de toda empresa 2. Servicios a externalizar 3. Control financiero
Atención al cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posicionamiento de la marca a través de la atención al cliente 2. Canales de atención al cliente 3. Coste de atención al cliente
Recursos humanos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formación de equipo. Necesidades 2. Costes y riesgos
PLAN DE NEGOCIO	Tras trabajar todos los aspectos, alimentaremos nuestro plan de negocio (que hemos ido ya retocando a cada paso del curso) para llegar al plan de negocio definitivo que nos dará luz sobre la viabilidad de nuestro proyecto

Sobre los cursos

- ¿Por qué plantear un curso sin los 3 últimos puntos? ¿Es que no son importantes?
 - Muy importantes, pero inicialmente:
 - Podéis controlar los ingresos y gastos con el plan de negocio que vamos a preparar juntos y así contrastar el trabajo de la gestoría que contratéis. Poco a poco podéis aprender, pero nunca lo perdáis de vista.
 - Los recursos humanos pueden no interesaros ahora porque el recurso humano seáis vosotros mismos y preferáis abordarlo en otra etapa y dirigir vuestros esfuerzos a algo más urgente.
 - La atención al cliente es fundamental también, pero si de nuevo, el equipo de atención al cliente eres tu mismo, el trato que le des a tu cliente va a reflejar 100% tu carácter y tu manera de ser. El coste son las horas que le dedicas y el impacto sobre tu marca lo vas a notar en el minuto 1. Puede que sin mi ayuda te des cuenta de cuál es tu punto de equilibrio.
- En definitiva, no me quedo tranquila si el curso pierde uno de los puntos del Curso Profesional porque no estaría haciendo bien mi trabajo. El Curso Profesional es más completo y todo el contenido es muy importante, pero son los puntos menos urgentes cuando el emprendimiento es muy incipiente. Con dos opciones nos adaptamos mejor a vuestras necesidades y a vuestra capacidad de pago también.

Precio de los cursos

Curso Profesional

Curso Profesional	
Sesiones	10
Horas	20
Precio del curso	500 €

Forma de pago		
Inscripción	100 €	Agosto
1 pago (-5%)	375 €	Septiembre
2 pagos	200 €	Septiembre/Octubre
3 pagos	133 €	Septiembre/Octubre/Noviembre

Curso Avanzado

Curso Avanzado	
Sesiones	13
Horas	26
Precio del curso	650 €

Forma de pago		
Inscripción	100 €	Agosto
1 pago (-5%)	518 €	Septiembre
2 pagos	275 €	Septiembre/Octubre
3 pagos	183 €	Septiembre/Octubre/Noviembre

Precio de los cursos

- El curso empieza en Septiembre de 2025.
- He planteado diferentes opciones de pago para que podáis adaptaros lo mejor posible.
- El primer pago es el de inscripción y se realizará al confirmar la inscripción. Se descuenta del total de precio del curso.
- Si se opta por 1 solo pago, se disfrutará de un descuento del 5%. El pago fraccionado en 2 o 3 meses, dependerá de si la mayoría de los alumnos prefiere 2 sesiones/semana (2 meses) o 1 sesión/semana (3 meses). Podréis elegir en el formulario al final de esta presentación.
- Si se opta por la sesión de prueba y finalmente se contrata el curso completo, el coste de la sesión de prueba se deducirá del total de precio del curso.
- Si concluido el Curso Profesional quieres continuar al Avanzado, solo has de abonar las 3 sesiones adicionales y seguimos juntos otro ratito.

Sesión de prueba	
Horas	2
Precio	60€
Sesión suelta	
Horas	2
Precio	70€

Cuestionario

- Es muy importante que respondáis fielmente el cuestionario que os envío en el cuerpo del correo, por favor. Así sabré qué perfil tenéis y lo que buscáis, y podré adaptarme mejor a vuestras necesidades

AUGUST 25

ii GRACIAS!!