

PROGRAMA 2022

Módulo I: **Inteligencia Emocional y Habilidades en los Negocios**

Objetivo:

- Habilidades, Capacidades y Estrategias para anticipar y posicionar nuestros proyectos compitiendo de forma aventajada, y aprovechando las nuevas oportunidades en un escenario hasta 2030.
- Comprender el Nuevo Escenario, Interiorizar el cambio de forma ágil a través del Aprendizaje, e Impulsar proyectos de emprendimiento de forma profesional, y con mente «estratégica».



Ponente:

Pepe Fleitas: Mentor – Coach – Consultor – Facilitador

Duración: 15 horas lectivas repartidas en 5 sesiones: **4 online + última sesión presencial.**

Fechas:

7 y 9 marzo 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

14 y 16 marzo 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

22 marzo 2022 – sesión presencial- de 16.30 a 19.30h.

Módulo II: **Idea y Modelo de Negocio**

Objetivo:

Conocer los pasos necesarios para crear un negocio desde cero, empezando por la identificación y validación de la idea o proyecto. Fusionaremos teoría y práctica para poner en marcha los conceptos aprendidos a través de varias guías de trabajo.

La idea de negocio:

- Importancia de la idea en un proyecto empresarial.
- Metodología para la identificación de ideas de negocio.
- Análisis y validación de esas ideas de negocio.

Modelo de negocio: Cómo convertir la idea de negocio en un proyecto rentable.



Ponente:

Vanessa Farraz. Mentora de negocios y Coach Personal. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y especializada en gestión estratégica.

Duración: 15 horas lectivas repartidas en 5 sesiones: **4 online + última sesión presencial.**

Fechas:

4 y 6 abril 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

18 y 20 abril 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

26 abril 2022 – sesión presencial- de 16.30 a 19.30h.

Módulo III: **Obligaciones Fiscales e Impuestos**

Objetivo:

- **Toma de conciencia** de las obligaciones empresariales.
- **Desarrollo de criterio** para la toma de decisiones.
- **Capacidad de planificación fiscal y tributaria**, optimizando el REF (Régimen Económico y Fiscal de Canarias).



Ponente:

[Regina D. Vega Rodríguez](#): Asesora fiscal y contable y cofundadora de Asesoría 7 Islas.

Duración: 15 horas lectivas repartidas en 5 sesiones: **4 online + última sesión presencial.**

Fechas:

2 y 3 mayo 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

9 y 10 mayo 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

16 mayo 2022 – sesión presencial- de 16.30 a 19.30h.

Módulo IV: **Análisis Económico y Financiero del Negocio**

Objetivo:

Con el plan financiero trataremos de **averiguar la liquidez futura de la empresa**, plasmándolo en un cuadro de Tesorería, que podrás confeccionar de la forma más oportuna para poner en evidencia sus componentes:

- Como presupuesto de caja (a partir de las Cuentas Provisionales de Resultados).
- A partir de las cuantas provisionales de Resultados. (Saldo inicial de tesorería, cobros, pagos).

Para realizar un estudio de viabilidad debemos confeccionar las siguientes presupuestos:

- ▶ De inversiones
- ▶ De financiación
- ▶ Cuentas provisionales de resultados (Ingresos y Gastos)
- ▶ Plan financiero (presupuesto de tesorería)



Ponente:

[Vanessa Marrero Vázquez](#): Experta en Educación Financiera, Economista, Mentora, Formadora, Coach y creadora del Sistema Educación Financiera Emocional.

Duración: 15 horas lectivas repartidas en 5 sesiones: **4 online + última sesión presencial.**

Fechas:

6 y 7 junio 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

13 y 14 junio 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

20 junio 2022 – sesión presencial- de 16.30 a 19.30

Módulo V: **Ventas y Atención al Cliente**

Objetivo:

Adquisición de competencias y herramientas para desempeñar las actividades de ventas y atención al cliente de forma satisfactoria, tanto a nivel online como offline.

- Las ventas como el oxígeno de toda empresa.
- Habilidades clave para vender.
- Técnicas de Venta.
- Social Selling.
- Pitch de Venta.
- Atención al cliente.



Ponente:

Cova Bertrand: Coach y Formadora en ventas y atención al cliente para empresas. Fundadora de la **Escuela de Ventas CB**.

Duración: 15 horas lectivas repartidas en 5 sesiones: **4 online + última sesión presencial.**

Fechas:

4 y 6 julio 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

13 y 14 julio 2022 – sesiones online- de 16.30h a 19.30h.

19 julio 2022 – sesión presencial- de 16.30 a 19.30h.

Actuación formativa del:



Gratuita gracias a la financiación:

