

<b>CURSO</b>	:	<b>Plan de Negocios</b>
<b>DURACIÓN</b>	:	<b>32 Horas / 8 Sesiones</b>
<b>PRE – REQUISITO</b>	:	<b>Conocimientos básicos de Marketing</b>

## SUMILLA

Comprender los conceptos básicos para plantear un plan de negocio orientado al emprendimiento, desde el descubrimiento de las oportunidades, segmentación de mercado, la formalización hasta los lineamientos esenciales de su desarrollo y viabilidad.

SES	CONTENIDO
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reglas de juego.</li> <li>- Introducción.</li> <li>- ¿Qué es un PDN?</li> <li>- Utilidad del PDN</li> <li>- Partes de un PDN</li> <li>- Acerca del consumidor</li> </ul>
2	<p><b>¿Cómo ubicar oportunidades de negocio?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Casos de éxito</li> <li>- Dinámica sobre identificación de oportunidades de negocio.</li> </ul>
3	<p><b>Iniciando nuestro PDN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntos básicos de la estructura del PDN               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estr. Ideológica</li> <li>- Estr. Del Entorno</li> <li>- Estr. Mecánica</li> <li>- Estr. Financiera</li> <li>- Recursos Humanos</li> </ul> </li> </ul>
4	<p><b>Marketing emprendedor :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La fórmula del emprendedor</li> <li>- Pirámide de necesidades</li> <li>- Psicología de la Persuasión</li> <li>- Conceptos básicos de MKT</li> <li>- El mix de marketing</li> <li>- Estrategias y Tácticas</li> </ul>
5	<p><b>Conociendo el Modelo de negocios CANVAS. :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propuesta de Valor</li> <li>- Segmentos de Mercado</li> <li>- Relación con el cliente</li> <li>- Canales de Distribución</li> <li>- Fuentes de Ingresos</li> <li>- Socios Clave</li> <li>- Actividades Clave</li> <li>- Recursos Clave</li> <li>- Estructura de Costes</li> </ul>

**6**

**Estructura de Costos y Punto de Equilibrio.**

- Importancia de conocer el EE.CC. y Punto de EQ.
- Explicación de conceptos
  - o Costo de instalación
  - o Costo fijo
  - o Costo variable
  - o Punto de EQ
  - o Ppto de Ventas
  - o Escenarios
  - o Flujo de caja.
- Aplicación de fórmulas
- Cálculo de EE.CC.
- Cálculo del Punto de EQ.
- Desarrollo del Flujo de Caja

**7**

**Estructura de Costos y Punto de Equilibrio.**

- Importancia de conocer el EE.CC. y Punto de EQ.
- Explicación de conceptos
  - o Costo de instalación
  - o Costo fijo
  - o Costo variable
  - o Punto de EQ
  - o Ppto de Ventas
  - o Escenarios
  - o Flujo de caja.
- Aplicación de fórmulas
- Cálculo de EE.CC.
- Cálculo del Punto de EQ.
- Desarrollo del Flujo de Caja

**8**

- **EXAMEN FINAL + PRESENTACIÓN DE PROYECTO FINAL.**

**Informes e Inscripciones**

Av. Benavides 715, Miraflores

Telf: 242-6890 / 242-6747

arteydiseno@ipad.edu.pe

Informes@ipad.edu.pe

<http://www.ipad.pe/portal/inicio>