



EMPRENDIMIENTO Y
DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS
Aula Virtual
(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar competencias enfocadas en la visión estratégica, bases y habilidades prácticas indispensables para generar y poner en operación una empresa bajo un concepto de negocio exitoso.

Dirigido a:

- Empresarios y emprendedores interesados en iniciar o transformar un negocio.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.**

¿Por qué UVM?

60 años de experiencia académica, más de 150 programas educativos y más de 180 programas de excelencia a nivel nacional.

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

Los Diplomados y Certificaciones de UVM enriquecen tu CV y te posicionan como el mejor candidato.

Al estudiar el programa podrás:

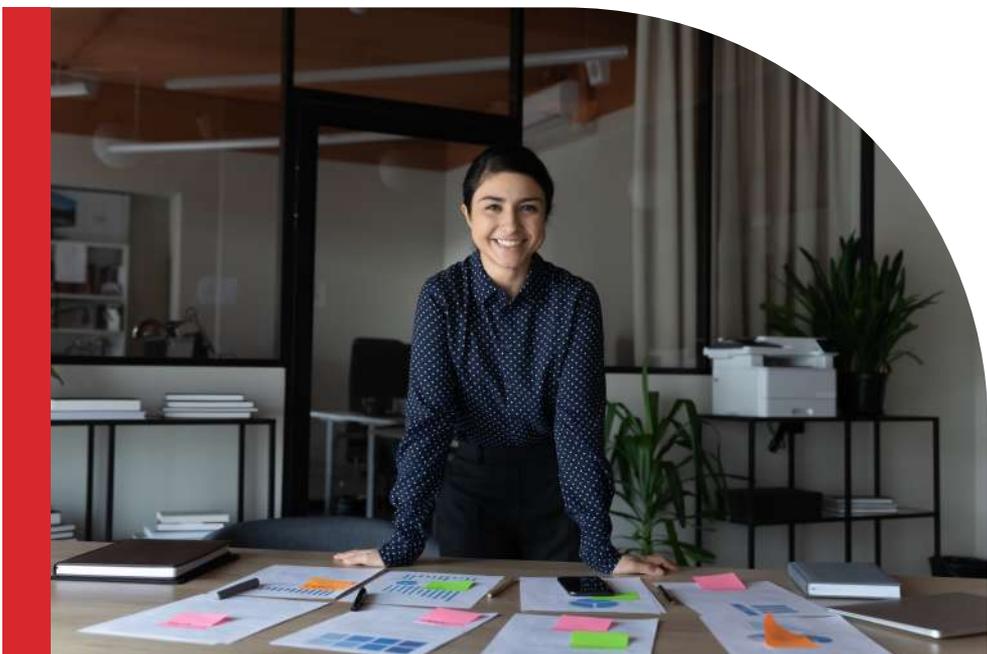
Planear el desarrollo de un nuevo negocio.

Realizar un análisis objetivo del sector y del mercado en el que desea iniciar el negocio.

Evaluar las oportunidades de negocios.

Diseñar e implantar estrategias eficaces de mercadotecnia para la apertura de nuevos negocios.

Coordinar los elementos que intervienen en la planeación, desarrollo y apertura de un negocio.



MÓDULOS

01 El Espíritu Emprendedor y la Generación de Nuevas Oportunidades de Negocio.

1. Introducción
2. ¿Qué es el emprendedor?
3. ¿Qué perfil debe reunir el emprendedor?
4. ¿Cómo evaluar las habilidades de emprendimiento?
5. ¿Qué factores son necesarios para el emprendimiento exitoso de un negocio?
6. La empresa y su papel en la economía de un país
7. Definición y características de la empresa altamente competitiva
8. Retos y oportunidades para el sector productivo del país
9. La generación y evaluación de la idea de negocio ¿qué productos y/o servicios producir?
10. El cambio de paradigmas en los negocios
11. La definición de la misión y visión del negocio
12. La formulación de objetivos a corto, mediano y largo plazo
13. El análisis sectorial
14. La determinación de ventajas competitivas.

02 La Mercadotecnia en la Creación de Nuevas Empresas.

1. ¿Qué representa la mercadotecnia para las empresas hoy en día?
2. El proceso de la mercadotecnia en los nuevos negocios
3. ¿Qué es un mercado?
4. ¿Qué elementos forman parte de un mercado?
5. El análisis de riesgos y oportunidades
6. La planeación de la mercadotecnia
7. La investigación de mercados y los sistemas de información para la mercadotecnia
8. La promoción del producto y/o servicio
9. Criterios para la fijación de precios
10. La distribución y puntos de venta
11. El diseño, desarrollo y lanzamiento d

MÓDULOS

03 El Diseño del Sistema de Operaciones para el Nuevo Negocio.

1. Importancia de la estructuración de un sistema de operaciones
2. La caracterización del producto y el establecimiento de estándares
3. Modelos para la representación de procesos productivos y/o de servicios
4. La descripción del proceso productivo y/o sistemas de servicios
5. La selección de la tecnología más apropiada
6. El equipamiento
7. La determinación de la capacidad instalada
8. La administración de inventarios
9. Las instalaciones requeridas y el layout
10. La fuerza de trabajo requerida
11. El sistema de aseguramiento de calidad
12. La elaboración del programa de producción
13. El manejo de patentes y marcas.

04 El Marco legal y Organizativo de la Nueva Empresa.

1. Conceptos básicos acerca del marco legal de las empresas
2. Esquemas legales para constituir una empresa
3. La tramitología
4. La función de los sindicatos en las empresas
5. El papel de los organismos intermedios
6. La determinación de la estructura organizacional más apropiada
7. Las funciones específicas que serán desarrolladas
8. La descripción de puestos
9. Los diagramas de organización
10. El manual de organización.

MÓDULOS

05 La Planeación Financiera y Fiscal.

1. La importancia de la planeación de los recursos financieros
2. Funciones del área financiera
3. El sistema financiero de la empresa
4. El flujo de efectivo
5. Los estados financieros proyectados
6. Los indicadores financieros
7. Las premisas para la proyección financiera
8. La importancia de la planeación fiscal
9. Las obligaciones de personas físicas y sociedades mercantiles bajo las diferentes
10. modalidades
11. El costo de la previsión social
12. El financiamiento en la empresa.

06 El Desarrollo del Plan de Trabajo y la Operación de la Nueva Empresa

1. La importancia del plan de trabajo
2. La administración de proyectos en la generación de empresas
3. La definición de actividades
4. Técnicas para la planeación del tiempo
5. Los planes de trabajo por área funcional
6. La determinación de requisitos para cada actividad y la estimación de recursos
7. La representación del proyecto
8. La organización del proyecto y la matriz de responsabilidades
9. La función directiva en la operación de la nueva empresa
10. El reclutamiento y selección del personal
11. Las funciones de capacitación y desarrollo del personal
12. La administración de sueldos y salarios
13. La administración de materiales
14. La administración financiera
15. La administración de la tecnología
16. El aseguramiento de resultados y los controles vitales para la buena operación del negocio.

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx