



CURSO SUPERIOR DE
EMPREENDEDORES

GADE 
BUSINESS SCHOOL

Área
1

APRENDER A EMPRENDER

1. Espíritu empresarial.
2. De emprendedor a empresario.
3. De la ideal al negocio.
4. Fórmulas de creación y crecimiento de empresas.
5. Instrumentos de apoyo a la creación de empresas.
6. Responsabilidad social empresarial (RSE) y emprendedores sociales.

ANEXO I Directorio de organismos e instituciones de apoyo al emprendedor.

ANEXO II Asociaciones de apoyo al emprendedor.

ANEXO III Organizaciones y entidades para emprendedores.

ANEXO IV Direcciones web útiles para emprendedores.

Área
2

**MARKETING PARA
EMPRENDEDORES**

1. Aprender a venderse, la venta de uno mismo.
2. Introducción al marketing.
3. Marketing estratégico.
4. Marketing operativo: producto y precio.
5. Marketing operativo. Distribución y comunicación.

ANEXO Marketing para pymes.

Área
3

**EMPRENDEDORES Y NUEVAS
TECNOLOGÍAS**

1. El emprendedor tecnológico.
2. Netemprendedores.
3. Marketing digital, interactivo y new media.
4. Comercio electrónico.
5. La empresa 2.0.

ANEXO Redes sociales y herramientas del Community Manager.

Área
4

LA FRANQUICIA

1. Introducción a la franquicia.
2. Franquiciador, franquiciado y creación de redes de franquicias.
3. Elementos en la relación de franquicia.
4. El contrato de franquicia.
5. Toma de decisiones en la franquicia.

ANEXO Direcciones de interés sobre la franquicia.



Área
5

EL PLAN DE NEGOCIO

1. Plan de negocio.
2. Generación de la idea de negocio.
3. Infraestructura, producción y logística.
4. Plan estratégico.
5. Plan de marketing.
6. Plan de organización y RR.HH.
7. Plan económico financiero.
8. Forma jurídica de la empresa.

ANEXO Ejemplos de planes de negocios.

Área
6

**ADMINISTRACION PARA
EMPRENEDORES**

1. Aspectos legales de la empresa.
2. Las obligaciones fiscales de la empresa.
3. Los principales documentos comerciales en la empresa.
4. Las fuentes de financiación.
5. Gestión administrativa en la empresa.
6. Viabilidad del proyecto empresarial.
7. Riesgos laborales y seguridad.
8. Administración del crecimiento de la empresa.