



MASTER DE
EMPREENDEDORES

GADE
BUSINESS SCHOOL



DOMINA TODO LO QUE NECESITAS PARA EMPRENDER **LA ÚNICA FORMA DE SER TU PROPIO JEFE**

Dominar todas las áreas necesarias para llevar a cabo un proyecto real te ayudará a hacer tus sueños realidad, y sobre todo viables

El mercado de trabajo cambia muy rápidamente y el tiempo juega en contra de todos aquellos que buscan crecer profesionalmente, puesto que cada vez las personas están más formadas, luchar en el mundo laboral puede ser muy difícil.

Emprender un negocio es el primer paso para llegar a cumplir el sueño de aquellos que desean crecer de forma justa y equitativa a su trabajo, y más aún con un proyecto personal.

Te preparamos para un mundo lleno de ideas, en el que solo se puede entrar con dinero o por méritos propios, primando la originalidad y el buen hacer que solo te puede brindar la especialización de un master.

La orientación en el emprendimiento es fundamental para llegar a conseguir los objetivos que se planteen, te formamos y desarrollamos tu intelecto creativo para que nada sea imposible.



LOS EMPRENDEDORES Y SU CAPACIDAD DE INNOVAR

El trabajador por cuenta propia ya no es la norma, sino que es una nueva forma de actividad laboral fruto de los cambios sociales y económicos



Cuales son los **BENEFICIOS**

- Poner en marcha tu propio negocio.
- Potenciar la capacidad emprendedora y habilidades de dirección.
- Conocer las herramientas más novedosas de la gestión empresarial.
- Conocer las experiencias que han llevado al éxito a diversos emprendedores.
- Desarrollar un plan de empresa completo, tanto en marketing, como en RR.HH y finanzas.
- Conducir con éxito proyectos y equipos.

- Conocer las posibilidades de consolidación de una empresa joven.
- Conocer las posibilidades de autoempleo de la franquicia.
- Mejorar la capacidad de resolución de problemas.
- Liderar proyectos y personas, motivar y comunicar de forma eficaz.
- Adquirir un espíritu emprendedor para abordar proyectos empresariales.
- Entender la influencia de las nuevas tecnologías en el mundo empresarial...

...Y UN LARGO ETCETERA



Quienes son los **DESTINATARIOS**

- Directivos y ejecutivos con espíritu emprendedor**
- Profesionales por cuenta ajena que quieren emprender**
- Emprendedores con pocos conocimientos previos**
- Emprendedores sociales y/o tecnológicos**
- Emprendedores de los “nuevos yacimientos de empleo”**
- Emprendedores con negocio propio que buscan la consolidación empresarial y todo aquel interesado en este campo**



Salidas **PROFESIONALES**

- Crear y dirigir tu propia empresa**
- Ser más emprendedor e innovador**
- Diseñar un plan de negocio**
- Identificar nuevas oportunidades de negocio**
- Consultor en la creación de PYMES**
- Experto en creación de empresas tecnológicas**
- Poner en marcha un proyecto de emprendizaje social y muchos otros**

Área 1) APRENDER A EMPRENDER

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

ANEXO I Directorio de organismo e instituciones.

ANEXO II Asociaciones de apoyo.

ANEXO III Organizaciones y entidades.

ANEXO IV Direcciones web útiles.

Área 2) MARKETING DESTINADO A EMPRENDEDORES

1. Aprender a venderse.
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) NUEVAS TECNOLOGÍAS.

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

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.

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.

Área
6

**ADMINISTRACION PARA
EMPRENDEDORES**

1. Aspecto legales de la empresa.
2. Las obligaciones fiscales de la empresa.
3. Los principales documentos comerciales en la empresa.
4. 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.

Área
7

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

1. Economía de la empresa, principios básicos de economía y comercial.
2. Cálculo mercantil básico.
3. Los mercados, la bolsa y la economía internacional.
4. Contabilidad empresarial general.
5. Introducción al análisis de balances.
6. Fiscalidad de la empresa.
7. Facturación: proceso de compraventa, clientes, proveedores, entradas de almacén, gestión de cobros.

Área
8

**ORGANIZACION, EMPRESA Y
FACTOR HUMANO**

1. Organización y empresa I.
2. Organización y empresa II.
3. La empresa mercantil.
4. El departamento de recursos humanos.
5. Motivación laboral.
6. Satisfacción laboral.

ANEXO La planificación de recursos humanos.

Área
9

**INTERNACIONALIZACION DEL
NEGOCIO**

1. Introducción al marketing internacional.
2. Segmentación, posicionamientos e investigación comercial internacional.
3. Estratégias de marketing internacional.
4. Plan de marketing internacional.
5. Comercio exterior.

Área 10 CALIDAD Y SERVICIO

1. Calidad total.
2. Marketing de servicios.
3. Calidad de servicio.
4. Satisfacción del cliente.
5. Fidelización.
6. Atención al cliente.

ANEXO Atraer clientes en tiempos de crisis.

Área 11 COMUNICACION INTERPERSONAL

1. Proceso de comunicación.
2. La comunicación eficaz. Saber escuchar.
3. Comunicación verbal y no verbal.
4. Kinesia.
5. La comunicación interpersonal. Hablar en público.
6. Comunicación y asertividad.
7. La entrevista del trabajo.

Área 12 NEGOCIACION

1. Negociación y características del negociador.
2. Estilos de negociación y tipos de negociadores.
3. Estrategias y tácticas.
4. Momentos y fases de la negociación.
5. Otros aspectos de la negociación.

Área 13 HABILIDADES DE GESTION Y DESARROLLO PERSONAL

1. Gestión de equipos.
2. Gestión de proyectos.
3. Gestión de tiempo.
4. Toma de decisiones.
5. Desarrollo personal.

ANEXO I La búsqueda del éxito.

ANEXO II Perfil y cualidades del emprendedor del s.XXI

Área 14 LIDERAZGO, IE Y COACHING

1. Liderazgo.
2. Cultura empresarial, inteligencia emocional en la empresa.
3. Gestión del conocimiento.
4. Empowerment.
5. Outplacement.
6. Coaching empresarial y personal.

TRABAJO FIN DE MASTER (TFM)

CONDICIONES EXIGIBLES POR PARTE DEL EQUIPO DOCENTE

El TFM para realizar en el Master debe ser un trabajo que pueda aplicarse al mundo real.

El TFM exigido al alumno cumple con los requisitos de:

- 1.- Formato académico.** Es decir, forma parte del Plan de Estudios.
- 2.- Enfocado a la acción.** Es decir, a la toma de decisiones al ser un programa de Dirección de Empresas.