PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL DE LA COMUNITAT VALENCIANA

DESPEGA CON TU IDEA EMPRESARIAL EN CÁMARA ALCOY

ENLAIRA'T AMB EL TEU PROJECTE EMPRESARIAL A CAMBRA ALCOL

Si eres menor de 30 años y estás dentro del sistema de Garantía Juvenil, prepárate para hacer realidad tu proyecto empresarial.

VEN A LA CÁMARA!



Más información:

CÁMARA DE COMERCIO DE ALCOY

Carrer Sant Francesc, 10 965 54 91 00 - camara@camaraalcoy.net









FECHA

De Marzo a Junio de 2019

Formación Grupal

50 h.

De 9 a 14 h.

Formación Individual / Tutorías

10 h. - Horario a concretar.

Mentoring grupal

15 h.



LUGAR

Cámara de Comercio de Alcoy

C/ Sant Francesc, 10 03801 - Alcoi



DIRIGIDO

Jóvenes menores de 30 años beneficiarios del Sistema de Garantía Juvenil, que quieran desarrollar un proyecto empresarial, que estén interesados en su autoempleo.

De forma previa al comienzo del programa, cada participante deberá aceptar un plan personalizado que contenga objetivos, contenidos, actividades y compromisos personales.

Se valorará especialmente:

- La Motivación para trabajar y para buscar cómo hacerlo.
- La formación y experiencia.
- Las habilidades sociales y personales.



CONTACTO

965549100 camara@camaraalcoy.net



OBJETIVOS

GENERALES:

El objetivo general del PEJCV es incorporar al mercado laboral al colectivo de jóvenes beneficiarios del sistema de garantía juvenil, no ocupados y no integrados en los sistemas de educación y formación, promocionando por vía del emprendimiento la actividad económica empresarial.

Todo ello, mediante la organización y promoción de actividades docentes orientadas a la formación para el emprendimiento.

QUÉ OFRECEMOS:

- · Formación Grupal y Talleres Prácticos: 50 h.
- Acciones de acompañamiento y seguimiento individualizado: 10 horas/alumno.
- Visitas grupales a startups o empresas de reciente creación.
- Acciones de Sensibilización y Fomento del Espíritu Emprendedor: Clase Magistral, Casos de Éxito.
- Desarrollo del Proyecto Empresarial de cada alumno.
- Mentoring Grupal.
- Ofrecer la posibilidad de incorporación al mercado laboral.









PROGRAMA

MÓDULO I:

LA IDEA DE NEGOCIO. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

MÓDULO II:

MARKETING 2.0 EN LA CREACIÓN DE EMPRESA + TALLER PRÁCTICO DE APLICACIÓN REAL EN EMPRESA

MÓDULO III:

POSICIONAMIENTO Y REPUTACIÓN ONLINE + TALLER PRÁCTICO

MÓDULO IV:

ÁREA DE FINANZAS

MÓDULO V:

EL COMMUNITY MANAGER, PUBLICIDAD EN INTERNET, EMAIL MARKETING Y LA ANALÍTICA WEB + TALLER PRÁCTICO

MÓDULO VI:

EL NUEVO RGPD Y LA LOPD COMO EMPRENDEDOR ¿TE AFECTA LA LEY DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES? COMPETITIVIDAD, ECOEFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD EN LA EMPRESA + TALLER PRÁCTICO

MÓDULO VII:

INFLUENCITY MARKETING

MÓDULO VIII:

CREACIÓN TIENDA ONLINE Y SOCIAL MEDIA EN ENTORNO OMNICANAL

MÓDULO IX:

ÁREA DE JURÍDICO FISCAL EN LA EMPRESA

MÓDULO X:

SOPORTE AUDIOVISUAL Y MOBILE MARKETING PARA LA PROMOCIÓN DEL NEGOCIO + TALLER PRÁCTICO









PROGRAMA

MÓDULO I:

LA IDEA DE NEGOCIO. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES (5 HORAS)

- Identificación de ideas de negocio con posible éxito.
- Técnicas de análisis estratégicas de ideas de negocio.
- Fases y acciones para realizar una segmentación de mercado.
- Aportación de metodología para la elaboración de un proyecto empresarial.

MÓDULO II:

MARKETING 2.0 EN LA CREACIÓN DE EMPRESA (3 HORAS) + TALLER PRÁCTICO DE APLICACIÓN REAL EN LA EMPRESA (2 HORAS)

- Análisis de Redes Sociales: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube...
- Redes Sociales profesionales: beneficios, usos, recomendaciones.
- Redes sociales personales: opciones profesionales.
- Facebook y su ecosistema.
- Google+?
- Twitter.
- · GeoMarketing.
- · Google Places.
- · Google Offers.
- · Más herramientas 2.0 para el marketing.

MÓDULO III:

POSICIONAMIENTO Y REPUTACIÓN ON-LINE (3 HORAS) + TALLER PRÁCTICO DE APLICACIÓN REAL EN EMPRESA (2 HORAS)

- Marca y Posicionamiento. ¿Qué es y en qué consiste?
- Plan de Comunicación y Posicionamiento en Redes Sociales.
- Objetivos Estrategias Tácticas Monitorización — Recursos y Planificación.
- Herramientas de gestión de la reputación online.
- Manual de Estilo en Redes Sociales.
- Análisis de casos reales de presencia 2.0

MÓDULO IV:

ÁREA DE FINANZAS (5 HORAS)

- Estructura financiera de la empresa.
- · Planificación y organización de los recursos.
- Los presupuestos.
- Estructura, contenidos y características de las principales magnitudes contables.
- · Rentabilidad y viabilidad del negocio.







MÓDULO V:

EL COMMUNITY MANAGER, PUBLICIDAD EN INTERNET, EMAIL MARKETING Y LA ANALITICA WEB. (3 HORAS) + TALLER PRACTICO DE APLICACIÓN REAL EN EMPRESA (2 HORAS)

- 1. El Community Manager.
 - · Qué es un Community Manager.
 - Funciones del Community Manager.
 - Análisis de casos reales de cuentas profesionales: contenido, frecuencia de publicación, interacción con la comunidad...
- 2. Publicidad en Internet.
 - Creación de campañas en Redes Sociales.
 - Introducción a Google Adwords.
- 3. Email Marketing.
 - ¿Qué es el Email Marketing?
 - · Claves de éxito del email marketing.
 - Cómo realizar campañas de email con Mailchimp.
 - Otras herramientas para creación de campañas.
- 4. Analítica Web.
 - · Google Analytics.
 - Principales métricas.
 - Qué son los KPI's y cómo seleccionarlos.
 - Selección de KPI's.
 - Crear un dashboard para el seguimiento.

MÓDULO VI:

EL NUEVO RGPD Y LA LOPD. COMO EMPRENDEDOR ¿TE AFECTA LA LEY DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES?. COMPETITIVIDAD, ECOEFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD EN LA EMPRESA. (3 HORAS) + TALLER PRACTICO DE APLICACIÓN REAL EN EMPRESA (2 HORAS)

- 1. El nuevo RGPD y la LOPD.
 - ¿Qué son el RGPD y la LOPD?
 - ¿Quién debe cumplir el RGPD y la LOPD?
 - · Sanciones incumplimiento RGPD y LOPD
 - · Contenido política de privacidad.
- 2. Como emprendedor ¿te afecta la Ley de Prevención de Riesgos Laborales?.
 - Definición de prevención de riesgos laborales.
 - Obligaciones y derechos.
 - Gestión de la prevención de riesgos laborales.
 - Responsabilidades y sanciones.
 - Lo importante no es solo la productividad y la competitividad.
- 3. Competitividad, Ecoeficiencia y Sostenibilidad en la empresa.
 - Como alcanzar la productividad y competitividad en la empresa.
 - Apuesta por la Eco/Eficiencia.
 - El desarrollo de la innovación.
 - Los límites de los recursos y la gestión de los residuos. Cumplimiento Normativa Medioambiental.
 - Sostenibilidad en la Empresa: Sistema de Gestión Empresarial, cambio de cultura, sostenibilidad en la Web (casos de estudio)







MÓDULO VII:

INFLUENCITY MARKETING (5 HORAS)

- · Qué es un influencer.
- · Tipos de influencers.
- · Ventajas del influency marketing.
- Cómo seleccionar influencers.
- Herramientas para la selección.
- Cómo crear y gestionar campañas con influencers.
- Cómo se mide el éxito de la campaña.

MÓDULO VIII:

CREACIÓN TIENDA ONLINE Y SOCIAL MEDIA EN ENTORNO OMNICANAL (5 HORAS)

1. Pasos a seguir para crear una tienda Online.

- · Plataformas e-Commerce.
- · Ergonomía y Diseño web.
- · Posicionamiento web.
- · Analítica web.
- Dropshipping: cómo gestionar e stock en tu e-Commerce.
- M-Commerce (Móvil commerce)

2. Social Media en entorno omnicanal.

- Estudio del perfil del internauta y su comportamiento en redes sociales.
- Qué redes sociales debemos incorporar a nuestra estrategia omnicanal.
- Cómo sacar partido a las RS: Marketing de contenidos.

MÓDULO IX:

AREA DE JURÍDICO FISCAL EN LA EMPRESA. (5 HORAS)

- Conocer de forma precisa los distintos tipos de empresas para seleccionar la más adecuada en función de la responsabilidad y la tributación.
- · Legislación Aplicable.
- Formas jurídicas.
- Los impuestos. Formas de tributación.
- Métodos de cálculo del beneficio.
- Las Administraciones Públicas.
 Agencia Tributaria, Seguridad
 Social.
- Modelos de contratación y nóminas.
- Costes de Seguridad Social.

MÓDULO X:

SOPORTE AUDIOVISUAL Y MOBILE MARKETING PARA LA PROMOCION DEL NEGOCIO. (3 HORAS) + TALLER PRACTICO DE APLICACIÓN REAL EN EMPRESA (2 HORAS)

- 1. El soporte audiovisual en la promoción de un negocio.
 - ¿Qué es el videomarketing?
 - Principales herramientas para la generación de videos promocionales.
 - Principales canales de difusión de video en internet.
 - Integración del videomarketing en la estrategia de la empresa.
 - Principales características de la creación de videos promocionales.
 - Construcción del storytelling en un video.







- 2. El uso del móvil como soporte a las acciones de marketing de tu negocio.
 - · Introducción al Mobile Marketing.
 - Análisis de los nuevos hábitos de clientes y consumidores y su relación con el móvil.
 - Marketing móvil e integración en el plan de negocio.
 - Promoción y publicidad en dispositivos móviles y tablets.
 - Contenidos y estrategias: Gamificación, SMS, videos, aplicaciones, geolocalización, códigos QR, NFC, Realidad aumentada, localización indoor y publicidad.
 - Integración de dispositivos móviles con otros elementos.
 - Métricas y analítica del Mobile Marketing.

Una vez finalizada la Formación Grupal, se iniciará la fase de: Orientación y Asesoramiento del Proyecto a la Creación. Dirección de Proyectos, con dos objetivos:

- Profundizar la formación en materia de Dirección y Organización de la Empresa.
- Mentorizar los proyectos empresariales a implementar por los alumnos.





