



New

## Preparar un plan de negocio

Elaborar el business plan de un proyecto o empresa

 Presencial

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 2433

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.170,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Atraer inversiones requiere exponer un plan de negocio que demuestre la coherencia del proyecto de inversión, su viabilidad técnica y su rentabilidad. Ya sea un proyecto dentro de la empresa, la creación o el desarrollo de una empresa, necesitamos dar consistencia y confianza para convencer.

Esta formación aporta una metodología para construir un plan de negocio que sea atractivo para inversores o decisores.

¿Te interesa este curso  
en formato 100% digital?

[Contáctanos](#)

### Objetivos de la formación

- Situar el proyecto en la estrategia de la empresa.
- Evaluar las previsiones y las proyecciones de actividad.
- Valorar la rentabilidad económica y financiera.
- Simular los diferentes escenarios del negocio.
- Preparar un plan de financiación.
- Evaluar los riesgos del negocio.
- Presentar un plan de negocio de forma convincente.

### Dirigido a:

- Responsables de nuevos proyectos de inversión que buscan una metodología para preparar su plan de negocio.
- Decisores que intervienen en la creación o desarrollo de nuevos negocios.
- Profesionales que quieran revisar su aproximación a la preparación de un business plan.

### Contenido

#### 1. Objetivo y utilidad del plan de negocio

- Diseñar, convencer, comunicar y liderar el proyecto de negocio.
- Las 8 claves para convencer.

## 2. Definir la estrategia

- Tendencias macro: modelo PESTEL.
- Análisis de las líneas de negocio con la matriz de las 5 fuerzas de Porter.
- Factores clave de éxito, modelo económico y de ingresos.
- Segmentación estratégica y marketing, SBU.
- Matriz DAFO.

## 3. Diseñar su modelo de negocio

- Los 3 métodos para construir previsiones de ventas.
- Presentar planes de acción críticos.
- Vincular los planes de acción con los objetivos estratégicos.
- Presentar el modelo de negocio y los ingresos.

## 4. Evaluar la rentabilidad del proyecto

- Flujo de efectivo de las actividades de inversión y operación:
  - Flujo de caja libre FCL.
  - Curva de flujo de caja.
- Tasas de descuento y riesgos de negocio.
- Interpretar los criterios de selección:
  - Devolución no descontada y descontada.
  - Valor presente neto (VAN).
  - Tasa interna de retorno (TIR).

## 5. Simulación de escenarios

- Acciones para mejorar el flujo de caja y la rentabilidad del negocio.
- Evaluar rentabilidades.

## 6 - Presentación del pronóstico financiero

- Cuenta de resultados, plan de financiación, balance.
- Evaluar las necesidades y las opciones de financiación.

## 7 - Evaluar riesgos

- Definir los riesgos, la sensibilidad y escenarios posibles.
- Evaluar los riesgos de un proyecto internacional.

## 7 - Presentar el proyecto

- Las 8 claves para convencer.
- Los objetivos estratégicos, el modelo económico, los planes de acción y los escenarios alternativos.
- Definir el plan más adecuado al proyecto de negocio.

## Beneficios adicionales

Espacio de aprendizaje 365:

**LearningHub**  
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Contacto / Tel / Email

<https://www.cegos.es/2433>

Generado en 24/10/2020