



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Curso en Creación de Empresas: Emprendedores





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir Ineaf

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INEAF

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,
Elige INEAF



QS, sello de excelencia académica

INEAF: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INEAF

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

BY EDUCA EDTECH

INEAF es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

PROPIOS

UNIVERSITARIOS

OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INEAF

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años** de experiencia
- ✓ Más de **300.000** alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en INEAF.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

INEAF cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Curso en Creación de Empresas: Emprendedores



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Descripción

La base para ser empresario es ser conocedor de las herramientas necesarias para crear una empresa y que esta sea competitiva. Con el curso creación de empresas para emprendedores ponemos a tu disposición las técnicas necesarias para ser un experto en esta materia, desde una perspectiva jurídica y económica, avanzando desde las ideas más básicas hasta conceptos más complejos, los cuales te van a proporcionar habilidades de dirección, gestión y planificación en todas aquellas vertientes que necesitas conocer, como son RRHH, marketing, finanzas y contabilidad. Formarás parte de nuestra modalidad educativa online, con un gran equipo docente y una amplia gama de contenidos teóricos y prácticos, cuya única finalidad es hacer de nuestros alumnos grandes profesionales.

Objetivos

- Analizar todas las formas jurídicas en las que se puede manifestar una empresa o sociedad.
- Promover el uso de políticas en materia de RRHH, en materias como seguros y contratación.
- Dotar de conocimientos analíticos al alumno para poder identificar oportunidades de negocio óptimas y poder desarrollarlas.
- Proveer de conocimientos teóricos y prácticos al alumno, para que pueda desenvolverse con

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

facilidad en el mercado laboral.

- Conocer las herramientas para publicitar la nueva empresa, mediante técnicas de marketing.
- Ser capaz de desentrañar todos los recursos necesarios para poner en funcionamiento una empresa.

A quién va dirigido

Para aquellos que quieran crear su propia empresa o mejorar una ya creada, incluso para expertos en la materia que busquen un curso para ampliar y perfeccionar sus conocimientos en la materia.

Para qué te prepara

Con este curso creación de empresas para emprendedores, podrás analizar el mercado y sus necesidades, elaborar tu propio plan de negocio, ejecutarlo de la forma más adecuada y rentabilizarlo. Adquieres las técnicas necesarias para decidir el tipo de entidad (empresa o sociedad) es más conveniente, planificar y estudiar la viabilidad de la empresa, las estrategias de marketing de empresa a seguir, poder realizar una planificación económico-financiera de la actividad y optimizar los recursos de una empresa. Con todas estas herramientas, serás capaz de iniciar la actividad de una empresa o mejorar la actividad ya existente.

Salidas laborales

Director Estratégico, Consultor o Asesor de Proyectos de Emprendimiento, Emprendedor, Inversor en Crowdfunding y Crowdsourcing, Elaborar y analizar proyectos para de empresas innovadoras.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
 1. - Conocimientos
 2. - Destrezas
 3. - Actitudes
 4. - Intereses y motivaciones
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 1. - Variables comerciales y de marketing
 2. - Variables propias
 3. - Variables de la competencia
3. Empoderamiento
 1. - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
 2. - La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 1. - Necesidades y tendencias
 2. - Fuentes de búsqueda
 3. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 4. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 5. - Los mapas mentales
 6. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
 7. - El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
 1. - Elección de las fuentes de información
 2. - La segmentación del mercado
 3. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
 4. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
 5. - Clientes potenciales
 6. - Canales de distribución
 7. - Proveedores
 8. - Competencia
 9. - Barreras de entrada
4. Análisis de decisiones previas
 1. - Objetivos y metas
 2. - Misión del negocio
 3. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
5. Plan de acción
 1. - Previsión de necesidades de inversión
 2. - La diferenciación el producto
 3. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles

4. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
5. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
 1. - Fundamentos de marketing
 2. - Variables del marketing-mix
2. Determinación de la cartera de productos
 1. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsible
 2. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
 3. - Sistemas de producción
 4. - Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
 1. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
 2. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
 1. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
 2. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
 3. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
 4. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
 1. - Público objetivo y diferenciación del producto
 2. - Entorno competitivo y misión de la empresa
 3. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
 4. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
 5. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
 6. - Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
 1. - Los clientes y su satisfacción
 2. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
 3. - Medición del grado de satisfacción del cliente
 4. - El perfil del cliente satisfecho

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos
 1. - De inversiones
 2. - Operativo
 3. - De ventas
 4. - De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
 1. - Principales fuentes de financiación
 2. - Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
 1. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales

4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
 1. - Activo
 2. - Pasivo
 3. - Patrimonio Neto
 4. - Circulante
 5. - Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
 1. - Balance
 2. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 3. - Tesorería
 4. - Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
 1. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
 2. - Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
 1. - Recursos económicos propios
 2. - Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
 1. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
 2. - Construcción del mapa de procesos
 3. - Asignación de procesos clave a sus responsables
 4. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
 5. - La automatización y sistematización de procesos
 6. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
 7. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
 1. - La división funcional
 2. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
 3. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 1. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
 2. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
 1. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
 2. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
 3. - La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes

1. - Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
 1. - Equilibrio total
 2. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
 3. - Situación de insolvencia
 4. - Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
 1. - El Valor Actual Neto (VAN)
 2. - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
 3. - Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
 1. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

1. Clasificación de las empresas
 1. - Por su finalidad
 2. - Por su actividad
 3. - Por su tamaño
 4. - Por su ámbito territorial
 5. - Por la naturaleza de su capital
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
 1. - Empresario individual
 2. - Sociedades mercantiles
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
 1. - Sociedad Unipersonal
 2. - Sociedad Anónima
 3. - Sociedad de Responsabilidad Limitada
 4. - Sociedad Laboral
 5. - Sociedad Colectiva
 6. - Sociedad Comanditaria
 7. - Sociedades Cooperativas
4. La elección de la forma jurídica de la empresa
 1. - Ventajas e inconvenientes de cada forma
5. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio
 1. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
 2. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
 3. - Identificación de barreras de entrada y salida
2. Previsión y planificación económica
 1. - Definición de una estrategia viable
3. La búsqueda de financiación
 1. - Materialización de la idea de negocio en una realidad
4. Presentación del plan de negocio y sus fases

1. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategias de comercialización
2. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
3. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
4. - Análisis de los ingresos y gastos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
5. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
 1. - Aspectos formales del documento
 2. - Elección del tipo de soporte de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
 1. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
 2. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio
7. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
 1. - El profesional autónomo
 2. - La sociedad unipersonal
 3. - La sociedad civil
 4. - La comunidad de bienes
 5. - Las sociedades mercantiles
 6. - Sociedades Laborales
 7. - La Sociedad Cooperativa
2. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
 1. - Trámites según régimen aplicable
3. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
4. Los registros de propiedad y sus funciones
 1. - La organización del registro
 2. - Procedimiento registral
5. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
6. Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

Solicita información sin compromiso

iMatricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL



By
EDUCA EDTECH
Group