

POSTGRADO EN ACELERACIÓN Y FINANCIACIÓN DE EMPRESAS

Online

El Postgrado en Aceleración y Financiación de Empresas brinda las herramientas para realizar un análisis completo de **viabilidad y potencialidad de éxito de una empresa**, determinando, entre otros, la salud financiera, su estabilidad económica, el potencial de mercado, la posible competencia y evaluar las capacidades del equipo emprendedor.

Con este programa **practicarás y serás capaz de :**

De la idea al negocio

- Realizar un análisis completo de viabilidad y potencialidad de éxito de una empresa, determinando, entre otros, la salud financiera, su estabilidad económica, el potencial de mercado, la posible competencia y evaluar las capacidades del equipo emprendedor.
- Elaborar propuestas de valor, entendiendo la diferencia entre una mejora tecnológica y una innovación. Sabiendo diferenciar entre innovaciones incrementales, disruptivas y radicales. Consiguiendo plantear un modelo de negocio sólido para explotar la propuesta de valor identificada.

Desarrollo del plan de empresa y valoración del proyecto

- Segmentar el mercado actual y potencial, sabiendo preparar un plan para construir una cartera de clientes a corto, medio y largo plazo. Conociendo la importancia de identificar y valorar los diferentes perfiles de clientes y sus necesidades.
- Diseñar planes de expansión nacional e internacional viables, estudiando las potencialidades de los países, determinando objetivos y diseñando estrategias de penetración en los diferentes mercados.
- Dar forma a los planes en un presupuesto de acciones de marketing, conociendo el proceso de valoración de costes operativos y otras inversiones necesarias para lograr una puesta en marcha con éxito.

Presentación y negociación con inversores

- Preparar y realizar presentaciones a potenciales inversores con argumentos sólidos de venta y defensa del plan de negocio. Conociendo la diferencia entre un pitch breve y una presentación completa y entendiendo los procesos más habituales que se siguen en la valoración de inversión en proyectos innovadores.
- Conocer los elementos más habituales que forman parte del proceso de negociación para poder cerrar un acuerdo de financiación. Incluyendo por ejemplo la carta de intenciones y las cláusulas más habituales que se estipulan en los contratos de inversión.
- Completar un modelo financiero sólido, consistente y atractivo para inversores, que tenga en cuenta el valor económico actual y proyectado de la compañía, así como sus necesidades de capitalización y financiación.
- Integrar el trabajo realizado en un plan de negocio que de forma estructurada presente la idea, el modelo y los detalles necesarios para el desarrollo del negocio.

Formato: **100% online**

Duración / Créditos: **3,5 meses / 20 ECTS**

Idioma: **castellano (recursos didácticos en inglés)**

Titulación: **título propio de La Salle Open University**

El Postgrado en Aceleración y Financiación de Empresas es un módulo del MBA de La Salle Open University, título estatal del Principado de Andorra de 120 créditos ECTS reconocido en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

A quién se dirige

- Emprendedores, gestores, consultores o profesionales independientes interesados en mejorar sus competencias para conseguir transformar ideas en proyectos de negocio viables, consiguiendo mejorar la gestión de su negocio y maximizar la rentabilidad y el crecimiento esperado.
- Directores y coordinadores de equipos de trabajo, jefes de proyecto, profesionales y ejecutivos que forman parte de proyectos que requieren un análisis de mercado y financiero para conseguir recursos externos y maximizar la rentabilidad.

Programa académico

BLOQUE I: De la idea al negocio

Tarea 1:
Evaluar la viabilidad y éxito
potencial de un negocio

Tarea 2:
Elaborar propuestas de valor y
diseñar modelos de negocio

BLOQUE II: Desarrollo del plan de empresa y valoración del proyecto

Tarea 3:
Construir una cartera de clientes
potencial y realizar proyecciones de
ventas

Tarea 4:
Desarrollar un plan para acometer
una expansión internacional

Tarea 5:
Elaborar un presupuesto de
marketing y valorar costes e
inversiones de un proyecto

Tarea 6:
Determinar el valor de una empresa y
sus necesidades financieras

Tarea 7: Elaborar el plan de empresa

BLOQUE III: Presentación y negociación con inversores

Tarea 8:
Preparar y realizar presentaciones
persuasivas a potenciales
inversores

Tarea 9:
Negociar acuerdos para conseguir
financiación

Metodología experiencial learning-by-doing

Los participantes adquieren **competencias, habilidades y conocimientos** gracias al desempeño de un rol funcional o puesto de trabajo dentro de un escenario que simula un proyecto real de empresa.

En cada tarea, los alumnos, trabajando en equipos reducidos, deben confeccionar, argumentar y presentar documentos ejecutivos supervisados por un mentor.

El mentor ofrece soporte mediante videoconferencia, de 2 a 3 veces por semana, en actividades con toda la clase o

con cada equipo individual-mente. El campus virtual proporciona, además, guías paso a paso, foros y diferentes recursos online y multimedia.

La evaluación se realiza en base a la consecución de objetivos y al rendimiento individual y en equipo y no en base a exámenes.

Ver información sobre la metodología en:
www.youtube.com/UOLSTV