

Actitud emprendedora y oportunidades de negocio (UF1818)

Actitud emprendedora y oportunidades de negocio (UF1818)

Duración: 40 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Titulación:

CONTENIDOS BASADOS EN CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1. Actitud y capacidad emprendedora.
1.1. Evaluación del potencial emprendedor.
1.1.1. Conocimientos.
1.1.2. Destrezas.
1.1.3. Actitudes.
1.1.4. Intereses y motivaciones.
1.2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
1.2.1. Variables comerciales y de marketing.
1.2.2. Variables propias.
1.2.3. Variables de la competencia.
1.3. Empoderamiento:
1.3.1. Concepto.
1.3.2. Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje.
1.3.3. La Red personal y social.
2. Análisis de oportunidades e ideas de pequeño negocio o microempresa.
2.1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
2.1.1. Necesidades y tendencias.
2.1.2. Fuentes de búsqueda.
2.1.3. La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
2.1.4. Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
2.1.5. Los mapas mentales.
2.1.6. Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
2.1.7. El pensamiento irradiante.
2.2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.

© icaformación2026

2.2.1. Utilidad y limitaciones.
2.2.2. Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
2.2.3. Elaboración del DAFO.
2.2.4. Interpretación del DAFO.
2.3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
2.3.1. Elección de las fuentes de información.
2.3.2. La segmentación del mercado.
2.3.3. La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
2.3.4. La externalización de servicios: «Outsourcing».
2.3.5. Clientes potenciales.
2.3.6. Canales de distribución.
2.3.7. Proveedores.
2.3.8. Competencia.
2.3.9. Barreras de entrada.
2.4. Análisis de decisiones previas.
2.4.1. Objetivos y metas.
2.4.2. Misión del negocio.
2.4.3. Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
2.4.4. Visión del negocio.
2.5. Plan de acción.
2.5.1. Previsión de necesidades de inversión.
2.5.2. La diferenciación el producto.
2.5.3. Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
2.5.4. Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

© icaformación2026