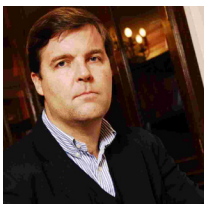


DESARROLLO Y EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS



Profesor: Ramón Molina C.

MBA de Warwick Business School del Reino Unido. Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Católica de Chile. Director Ejecutivo de la Escuela de Negocios y Director de los programas de MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez. Presidente de Octantis.



Profesor: Cristián Shea C

Máster en Derecho de Yale Law School. Abogado, Universidad Diego Portales. Socio del estudio de abogados Eyzaguirre & Cia. Presidente del Directorio de Latinvalley, Inc., director de empresas y miembro del directorio de LASPAU (Harvard University).

Objetivos Generales

El curso consiste en dos programas paralelos, uno de desarrollo de habilidades analíticas para la creación de nuevas empresas y otro de reconocimiento y potenciación de habilidades personales para emprender proyectos. El énfasis académico está en la generación de proyectos con características innovadoras y la búsqueda de financiamiento.

A través de las clases se proveerá a los alumnos de un marco conceptual para evaluar, seleccionar e implementar oportunidades emprendedoras. Con los casos y ejercicios podrán adquirir experiencia y generar las habilidades necesarias para armar un plan de negocios convincente.

¿A quién está dirigido?

Este curso está dirigido a empresarios y ejecutivos que se desempeñen en organizaciones, empresas o instituciones y que requieran adquirir conocimientos básicos sobre desarrollo y evaluación de planes de negocios, ya sea de proyectos propios y de terceros. Al mismo tiempo, está dirigido a quienes necesiten buscar financiamiento para los proyectos.

A través del programa los alumnos quedarán capacitados para evaluar y desarrollar un Plan de Negocios estructurado, bien definido y enfocado en lograr una implementación adecuada a una oportunidad de negocio. Así, desarrollarán habilidades ejecutivas y actitudes personales necesarias para ser un emprendedor exitoso.

Al final del curso los alumnos podrán tener mucha más claridad acerca de las metas que quieren alcanzar (¿A dónde quiero ir?), serán capaces de definir una estrategia concreta (¿Cómo voy a llegar a donde quiero ir?) y estarán habilitados para desarrollar la ejecución de su plan (¿Puedo hacerlo?).

Contenidos del curso

Clase 1:

Bases para la elaboración de un plan de negocios ajustado a múltiples fines

Clase 2:

Elementos y estructura del Resumen Ejecutivo de un Plan de Negocios

Clase 3:

Las claves de un buen plan de negocios

Clase 4:

Productos y servicios: ¿Cómo llegar a una curva de valor?

Clase 5:

El entorno: Factores que entregan oportunidades y amenazas a los negocios

Clase 6:

La necesidad de contar con equipos comprometidos

Clase 7:

Los resultados esperados de un negocio y sus componentes financieros

Clase 8:

La importancia de diseñar estrategias de salida e identificar los factores de riesgo.

Clase 9:

¿Cómo planificar el financiamiento?

Clase 10:

Las propuestas de inversión y expectativas de retorno

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones, publicados en www.eclass.cl