



PROGRAMA FORMATIVO

Del 19 al 29 de febrero **2024**

www.ondaractiva.com



ONDARA ACTIVA: EL PROGRAMA

Es un servicio gratuito de formación y mentorización para desarrollar tu proyecto emprendedor o consolidar tu negocio con mayores garantías de éxito. Se trata de unos talleres presenciales (plazas limitadas) con formación especializada en diferentes áreas empresariales, tutorías personalizadas para orientar mejor tu negocio al mercado así como aportarte información de las ayudas y subvenciones que mejor encajen con las necesidades específicas de tu proyecto y/o empresa.

¿Cómo se plantea el programa Ondara Activa 2024?

El programa se ejecutará en noviembre de 2024 y se divide en 4 fases/áreas de apoyo:

SESIONES FORMATIVAS

En diferentes áreas empresariales, marketing y ventas, finanzas y financiación, estrategia empresarial de la mano de expertos profesionales con más de 20 años de experiencia

TALLERES CON EMPRESARIOS

Masterclass de la mano de destacadas empresas comarcales y visitas a sus empresas.

TUTORIAS: ACOMPAÑAMIENTO Y MENTORIZACIÓN

Mentorías personalizadas que permitirán un seguimiento y correcto desarrollo de tus proyectos y su continuo avance.

AYUDAS Y SUBVENCIONES

A través de oficina ADL de Ondara, destinadas a personas emprendedoras y empresas de hasta 3 años de actividad.

Del 19 al 29 de febrero 2024

De lunes a viernes

De 16:00h a 20:00h.

Espai Catalá & empresas participantes

Inscríbete aquí!



PROFESORES Y CONFERENCIANTES



PEPE CRESPO

Socio-Director de Prionomy. Doctor en Ingeniería Gráfica. Profesor de Planificación de Marketing y Dirección de Ventas en UCH-CEU - Creador de la herramienta Prionomy Mixer. Facilitador de inteligencia colaborativa aplicada al marketing y a la innovación. Speaker en TEDxAlcoi 2019. Coautor del libro "La empresa que quiero" (Editorial Profit) - Autor del libro-guía "Me REINVENTO en 7 días" (Amazon)



PEDRO REIG

Sociólogo experto en comportamiento del consumidor y Retail Marketing. Director de la consultora Coto Consulting y de Asucova, la asociación de supermercados de la Comunitat Valenciana (Mercadona, Consum, MasyMas, Dialprix, Dialsur). 15 años de experiencia en consultoría de marketing e investigación de mercados con las principales empresas nacionales. Profesor de investigación de mercados y marketing en universidades y escuelas de negocio.



ANA SÁEZ

CEO & FOUNDER de ENNUMERA GROUP desde el 2005, actualmente dirijo el departamento fiscal y de no residentes, aplicando ingeniería empresarial con el fin de minimizar el impacto fiscal. Asesora Fiscal acreditada por el Centro de Estudios Financieros de Valencia. Colegiada en la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.



GUILLERMO SALVADOR

Socio-Director de Ennumera . Asesor empresarial especializado en desarrollo de estrategias económico, financieras y fiscales. Profesor de Contabilidad y de Creación de empresas en la UPV (2010-2019). Socio-Inversor en empresas del sector tech e inmobiliario.



Mª JOSÉ MACHADO

Investigación y Marketing Digital. Lic. Ingeniería de Organización Industrial. Apasionada del estudio de consumidor y de las nuevas tecnologías. Gestiona el marketing online (SEO, SEM, inbound marketing, marketing automation, ecommerce y social media) de numerosas empresas.

EMPRESAS



PROFESORADO Y EMPRESAS PARTICIPANTES



PROGRAMA CURSO

SEMANA 1. SESIONES FORMATIVAS. Del 19 al 23 de febrero

ATERRIZAJE Y
FOCO



MODELO DE
NEGOCIO,
SEGMENTACIÓN
Y ESTRUCTURA



ASPECTOS
ECONÓMICOS
Y FINANCIEROS



FORMAS
JURÍDICAS,
RELACIONES
LABORALES,
FISCALIDAD...



SALIR A VENDER,
MARKETING
DIGITAL



SEMANA 2. VISITAS A EMPRESAS Y TUTORÍAS. Del 26 al 29 de febrero

TUTORÍAS,
VISITAS A
EMPRESAS Y
MASTERCLASS



Sesión 1

Aterrizaje y foco

Cada empresa es un mundo y ha de establecer sus propias prioridades desde el origen. Lo que significa para tener muy claro lo que quiere ser, es decir, clarificar el sentido esencial de la empresa.

- Estrategia, Gestión y Operativa
- Segmentación de clientes
- Diferenciación en productos
- Analizar, Sintetizar, Agrupar, Priorizar

Ejercicios a realizar:

- Dedicación temporal.
- Concepto de marca.

Objetivos a conseguir

Desarrollar reflexiones compartidas de clarificación estratégica del proyecto empresarial propio.



PROFESOR: PEPE CRESPO

Sesión 2

Modelo de negocio, segmentación y estructura

La sesión se centrará en el planteamiento y desarrollo del modelo estratégico del negocio, es decir, la reflexión y herramientas para desarrollar un modelo de negocio sólido y adaptado al mercado en el que se pretende operar.

Ejercicios a realizar

Planteamiento de diferentes modelos de reflexión estratégica en torno al modelo de negocio como modelo Canvas y modelos propios de desarrollo y reflexión estratégica de la empresa.

Objetivos a conseguir

Aprender a mirar desde una perspectiva estratégica el negocio de la empresa, considerando todas las variables que influyen en un adecuado planteamiento de un modelo de negocio sólido.



PROFESOR: PEDRO REIG

Sesión 3

Aspectos económico y financieros

Descripción

Se desarrollaran diversos aspectos desde el punto de vista económico-financiero tanto en fases creación de nuevas empresas, de crecimiento o consolidación empresarial y en fases de decrecimiento o crisis.

Ejercicios a realizar

- Desarrollo de un plan económico-financiero tanto a corto plazo (elaboración de presupuestos anuales), como un plan a Largo Plazo.
- Elaboración de distintos escenarios económico-financieros.
- Elaboración de indicadores económicos.

Objetivos a conseguir

Desarrollo de las herramientas y habilidades para tener un conocimiento profunda de la empresa.



PROFESOR:
GUILLERMO SALVADOR

Sesión 4

Forma jurídicas, relaciones laborales y fiscalidad

Elección de forma de constitución de empresa o actividad autónoma. Reforma de la Ley del Estatuto Autónomo. Ayudas y mejoras del autónomo. Contratación laboral básica.

Ejercicios a realizar

Distinción de formas jurídicas para el emprendimiento autónomo. Simulación de costes del autónomo en los primeros ejercicios.

Objetivos a conseguir

Que el alumno pueda distinguir de las diferentes modalidades de formas jurídicas para la creación de empresa. Y tener conocimiento de la distintas ayudas y subvención para el emprendimiento.

Nociones básicas de contratación laboral.



**PROFESORA:
ANA SÁEZ**

Sesión 5

Salir a vender, marketing digital

Se abordarán diferentes contenidos referentes al área comercial y marketing. Concretamente:

- El plan de marketing digital.
- Planificación comercial. Herramientas y ejercicios.

Ejercicios a realizar

- Desarrollo del plan de marketing digital.



PROFESORA:
Mª JOSÉ MACHADO



INSCRÍBETE A LOS CURSOS A TRAVÉS DE
WWW.ONDARACTIVA.COM