

EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

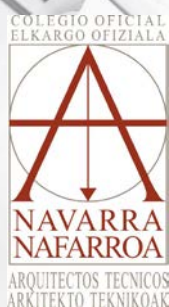
MÓDULO III DEL CURSO DE AGENTE REHABILITADOR

PONENTES: Gabinete Orientación profesional del COATM



Retransmisión en directo
¡Síguela por internet!

ORGANIZA



COLABORA



Introducción

¿Quieres crear tu propia empresa o ejercer la profesión por tu cuenta? ¿Ya estás dirigiendo un negocio y te gustaría ampliar tu cartera de clientes, ofrecer servicios desde un enfoque novedoso o mejorar la gestión de tu actividad profesional?

A lo mejor has trabajado por cuenta ajena y has pensado que tu jefe podría llevar la empresa de una forma mejor. Puede ser que hayas tenido una idea de negocio increíble pero no te sientes seguro para ponerla en marcha o que ya tengas un negocio y quieras sacarle más partido. ¡Ahora es el momento!

Objetivos

El gran volumen de trabajo que se está creando alrededor de los Fondos Next Generation ha creado la necesidad de personal cualificado que los promueva y gestione de principio a fin.

Hemos organizado esta formación para que puedas dar el salto que te falta para ser AGENTE REHABILITADOR, cubriendo las necesidades que puedas tener como autónomo o como empresario a la hora de crear, desarrollar y gestionar tu propio negocio.

Metodología

Didáctica con apoyo de prácticas y ejemplos. Se seguirá por videoconferencia en directo, con posibilidad de visualizar la grabación hasta un mes después.

Programa

1. Herramientas y estrategias empresariales

Conoce y utiliza los recursos y las estrategias para difundir tus servicios profesionales y aumentar tu cartera de clientes. Página web, blog, networking, redes sociales o el dossier profesional son algunas de las estrategias que te ayudarán a estar más accesible en un mercado muy competente. ¡Haz que todo el mundo conozca tus servicios!

2. Viabilidad y plan económico-financiero

Los aspectos más significativos que debes tener en cuenta si te planteas o estás arrancando la aventura de crear una empresa y desarrollar un negocio propio. Estas jornadas te aportarán las bases del ejercicio del emprendedor desde diferentes puntos de vista: viabilidad, jurídico y marketing. Además recibirás formación imprescindible en economía y contabilidad que te capacitarán para elaborar y comprender bien tu plan económico financiero.

3. Venta de servicios para aparejadores

Ahora que tienes tu proyecto empresarial en marcha y los potenciales clientes saben que existes es hora de desplegar tus habilidades comerciales. Conoce las estrategias que te permitan vender cómodamente tus servicios sin saturar a tu clientes.

Fecha	Horario	Tema	Ponente
Martes 22 de noviembre	De 18h00 a 19h00	Formas jurídicas de las empresas y sus responsabilidades	Francisco González Vidal SECOT
	De 19h00 a 20h00	Fiscalidad empresa vs. autónomo	
Miércoles 23 de noviembre	De 18h00 a 19h00	Viabilidad del negocio. Modelo CANVA	Antonio Marín SECOT
	De 19h00 a 20h00	Plan económico-financiero	
Jueves 24 de noviembre	De 17h00 a 18h00	Plan de marketing	Por confirmar
	De 18h00 a 19h00	Calcular el precio de servicios profesional	Juan Calvo Responsable Gabinete de Orientación Profesional COATM
	De 19h00 a 20h00	Venta de servicios	Por confirmar



7 horas lectivas.



Martes (18:00 a 20:00h), Miércoles (18:00 a 20:00 h), y Jueves (17:00 a 20:00 h) (horario peninsular).



Videoconferencia *online* en directo.

Las grabaciones de las sesiones se podrán visualizar hasta un mes después.



Plazas limitadas, es necesario inscribirse previamente antes del 16 de noviembre a las 13:00 h (horario peninsular).



Precio no colegiados: 80 €

Precio colegiados COAT: 30 €*

CALENDARIO NOVIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

- Colegiados COAATVA, Colegiados en el Colegio de Arquitectos de Valladolid y Precolegiados.** Se ruega reservar plaza en el Gabinete Técnico (Tfno.: 983361273; e.mail: soniarilova@coatva.es) o a través de www.coatva.es