

EMPRENDIMIENTO SOCIAL

ARRANCA TU EMPRESA SOCIAL

CONTENIDO

OBJETIVOS

Elaborar un **plan de empresa** completo para poder poner en marcha tu negocio social.

Distinguir habilidades, recursos, oportunidades, ventajas competitivas y necesidades a través del análisis de tu **idea de negocio**.

Identificar el/la **cliente/a ideal** y aprender dónde encontrarlo y cómo conectar con él/ella.

Empezar una **empresa desde cero** y elegir la forma jurídica más adecuada.

Aprender **estrategias** de dirección para una empresa más eficiente en el mercado.

Manejar conflictos en el ámbito laboral y utilizar técnicas para un mejor **liderazgo y trabajo en equipo**.

Llevar a cabo **campañas y estrategias de marketing** a través de un contenido de calidad, una web efectiva y un buen uso de la redes sociales y del email marketing

INTRODUCCIÓN

El autoempleo y el emprendimiento te permite hacer algo diferente que no sólo te entusiasme sino que también te permita hacer lo que más te gusta y tener un futuro laboral sin límites.

Obviamente, levantar un negocio de la nada no es fácil. Tener tu propia empresa implica asumir toda clase de responsabilidades y compromisos pero todo esfuerzo se ve recompensado cuando tu proyecto se hace realidad y va creciendo poco a poco.

Si te estás preguntando si dentro del ámbito social se puede emprender, la respuesta es **¡¡Sí!!**. La empresa social cubre necesidades que la administración pública no puede atender. **¡Siempre hay sitio para una buena idea!**

¿POR QUÉ?

Emprender una empresa social te permite tener total libertad para realizar proyectos con un **beneficio social y/o medioambiental** que a la vez sea **rentable**.

Tener tu propio negocio con valores sociales te da mayor flexibilidad de trabajo y te ofrece una muy buena manera de superarte y llevar a cabo la idea que tienes en mente sin límites y sin perder la motivación en ti mismo/a o en tu proyecto.

ÍNDICE

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA SOCIAL Y EL PLAN DE NEGOCIO SOCIAL

1. ¿Qué es el emprendimiento social?
 - 1.1. La empresa social
 - 1.2. La responsabilidad social empresarial
 - 1.3. Caso de estudio: KIVA / Too good too go
2. Elaboración del plan de negocios
 - 2.1. Habilidades y recursos de mi negocio VS necesidades (análisis DAFO)
 - 2.2. Identificación de oportunidades de negocio.
 - 2.3. Modelos de negocio para el emprendimiento social: el Canvas del Emprendimiento Social
 - 2.4. Identificación del cliente
 - 2.5. Valor diferencial

MÓDULO 2. CREAR UNA EMPRESA DESDE 0.

1. Elegir la estructura jurídica
 - 1.1. Autónomo
 - 1.2. Sociedad Limitada
 - 1.3. Sociedad Anónima
 - 1.4. Cooperativa
 2. Cómo abrir una empresa
 3. Cómo hacerse autónomo
-

ÍNDICE

MÓDULO 3. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. La estrategia: el camino para conseguir tus objetivos marcados
2. La toma de decisiones
3. Pensamiento estratégico
4. Agilidad estratégica y gestión del cambio. La empresa eficiente
5. Diseño de estrategias de crecimiento
6. Estrategia competitiva
 - 6.1. Convergencia con el cliente
 - 6.2. Las ventajas de escala y de alcance
 - 6.3. De la estrategia a la acción

MÓDULO 4. DIRECCIÓN DE PERSONAS Y DEL EQUIPO

1. Conflictos en el ámbito laboral y cómo resolverlos
 - 1.1. Los conflictos
 - 1.2. Causas de los conflictos
 - 1.3. Conductas ante el conflicto
 - 1.3.1. Conductas generales ante al conflicto
 - 1.3.2. Conductas propias ante el conflicto y cómo analizarlas
 2. Métodos y técnicas de resolución de conflictos
 - 2.1. Negociación
 - 2.2. Mediación
 - 2.3. Arbitraje
 3. La inteligencia emocional como herramienta para resolución de conflictos.
 - 3.1. La inteligencia emocional para un buen liderazgo
 - 3.1.1. Autonocimiento
 - 3.1.2. Autorregulación
 - 3.1.3. Motivación
 - 3.1.4. Habilidades Sociales
 - 3.2. El cambio: la realidad de los emprendedores
 - 3.3. La empatía como estrategia para conectar con tus empleados/as y clientes
-

ÍNDICE

MÓDULO 5. MARKETING Y PUBLICIDAD

1. Estrategia de Marketing
2. Pautas para crear un sitio web efectivo
 - 2.1. Empresas y aplicaciones que te ayudarán a optimizar tu página web
 - 2.2. Consejos y herramientas para conseguir un óptimo posicionamiento orgánico (SEO)
 - 2.3. Campañas en Google Ads
3. Marketing en las redes sociales
 - 3.1. Facebook
 - 3.2. Twitter
 - 3.3. LinkedIn
 - 3.4. Pinterest
 - 3.5. Instagram
 - 3.6. Vídeo
 - 3.7. Consejos útiles para el marketing en redes sociales
4. Content marketing
 - 4.1. Plataformas y soportes para dar difusión a los contenidos
 - 4.2. Los contenidos que mejor funcionan
 - 4.3. Claves para generar un contenido atractivo
 - 4.4. Herramientas útiles
5. El e-mail marketing como estrategia de marketing y de fidelización
 - 5.1. Claves para un email marketing eficaz
 - 5.2. Consejos útiles para el email marketing
6. Estrategia de marketing de afiliados

MÓDULO EXTRA. INVERSIÓN Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO

METODOLOGÍA

A través de nuestro **Acceso Alumnado** podrás estudiar todos los bloques del curso junto con los anexos y material complementario.

Tendrás una **tutora/tutor personal** con la que podrás resolver todas tus dudas a través del email o de tutorías por Skype. Se encargará de corregir tus ejercicios y de ofrecerte consejos y comentarios para mejorar tu trabajo.

Además, tendrás asesoramiento gratuito durante y después del curso en todo lo que podamos ayudarte.

REQUISITOS PARA SUPERAR EL CURSO

- Lectura y comprensión de todos los módulos.
- Realizar y superar con éxito todas las actividades de cada tema. La tutora/tutor evaluará las aportaciones y valorará si el/la alumno/a ha llevado a cabo una correcta aplicación de la teoría anteriormente estudiada.
- **OPCIONAL:** el alumnado puede entregar de manera opcional un plan de empresa que será repasado por el profesorado del curso para ayudarle a ponerlo en marcha .

Una vez finalizado el curso, recibirás en casa tu **título certificado** por **io-social** que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el contenido teórico estudiado y el sello de nuestro Instituto.



www.io-social.es

Síguenos en nuestras redes sociales:

