

# POSTGRADO INTERNACIONAL EN ACELERACIÓN Y FINANCIACIÓN DE EMPRESAS

Online

El Postgrado Internacional en Aceleración y Financiación de Empresas brinda las herramientas para realizar un análisis completo de **viabilidad y potencialidad de éxito de una empresa**, determinando, entre otros, la salud financiera, su estabilidad económica, el potencial de mercado, la posible competencia y evaluar las capacidades del equipo emprendedor.

Con este programa **practicarás y serás capaz de :**

## De la idea al negocio

- Realizar un análisis completo de viabilidad y potencialidad de éxito de una empresa, determinando, entre otros, la salud financiera, su estabilidad económica, el potencial de mercado, la posible competencia y evaluar las capacidades del equipo emprendedor.
- Elaborar propuestas de valor, entendiendo la diferencia entre una mejora tecnológica y una innovación. Sabiendo diferenciar entre innovaciones incrementales, disruptivas y radicales. Consiguiendo plantear un modelo de negocio sólido para explotar la propuesta de valor identificada.

## Desarrollo del plan de empresa y valoración del proyecto

- Segmentar el mercado actual y potencial, sabiendo preparar un plan para construir una cartera de clientes a corto, medio y largo plazo. Conociendo la importancia de identificar y valorar los diferentes perfiles de clientes y sus necesidades.
- Diseñar planes de expansión nacional e internacional viables, estudiando las potencialidades de los países, determinando objetivos y diseñando estrategias de penetración en los diferentes mercados.
- Dar forma a los planes en un presupuesto de acciones de marketing, conociendo el proceso de valoración de costes operativos y otras inversiones necesarias para lograr una puesta en marcha con éxito.

## Presentación y negociación con inversores

- Preparar y realizar presentaciones a potenciales inversores con argumentos sólidos de venta y defensa del plan de negocio. Conociendo la diferencia entre un pitch breve y una presentación completa y entendiendo los procesos más habituales que se siguen en la valoración de inversión en proyectos innovadores.
- Conocer los elementos más habituales que forman parte del proceso de negociación para poder cerrar un acuerdo de financiación. Incluyendo por ejemplo la carta de intenciones y las cláusulas más habituales que se estipulan en los contratos de inversión.
- Completar un modelo financiero sólido, consistente y atractivo para inversores, que tenga en cuenta el valor económico actual y proyectado de la compañía, así como sus necesidades de capitalización y financiación.
- Integrar el trabajo realizado en un plan de negocio que de forma estructurada presente la idea, el modelo y los detalles necesarios para el desarrollo del negocio.

Formato: **100% online**

Duración / Créditos: **3 meses / 20 ECTS**

Idioma: **Castellano (recursos didácticos en inglés)**

Titulación: **Título interuniversitario propio de La Salle Open University (Andorra), y Universidad La Salle (Bolivia)**

## A quién se dirige

- Emprendedores, gestores, consultores o profesionales independientes interesados en mejorar sus competencias para conseguir transformar ideas en proyectos de negocio viables, consiguiendo mejorar la gestión de su negocio y maximizar la rentabilidad y el crecimiento esperado.
- Directores y coordinadores de equipos de trabajo, jefes de proyecto, profesionales y ejecutivos que forman parte de proyectos que requieren un análisis de mercado y financiero para conseguir recursos externos y maximizar la rentabilidad.

## Programa académico

<b>BLOQUE I:</b> De la idea al negocio	<b>Tarea 1:</b> Evaluar la viabilidad y éxito potencial de un negocio	<b>Tarea 2:</b> Elaborar propuestas de valor y diseñar modelos de negocio
<b>BLOQUE II:</b> Desarrollo del plan de empresa y valoración del proyecto	<b>Tarea 3:</b> Construir una cartera de clientes potencial y realizar proyecciones de ventas	<b>Tarea 5:</b> Elaborar un presupuesto de marketing y valorar costes e inversiones de un proyecto
	<b>Tarea 4:</b> Desarrollar un plan para acometer una expansión internacional	<b>Tarea 6:</b> Determinar el valor de una empresa y sus necesidades financieras
		<b>Tarea 7:</b> Elaborar el plan de empresa
<b>BLOQUE III:</b> Presentación y negociación con inversores	<b>Tarea 8:</b> Preparar y realizar presentaciones persuasivas a potenciales inversores	<b>Tarea 9:</b> Negociar acuerdos para conseguir financiación

## Metodología experiencial learning-by-doing

Los participantes adquieren **competencias, habilidades y conocimientos** gracias al desempeño de un rol funcional o puesto de trabajo dentro de un escenario que simula un proyecto real de empresa.

En cada tarea, los alumnos, trabajando en equipos reducidos, deben confeccionar, argumentar y presentar documentos ejecutivos supervisados por un mentor.

El mentor ofrece soporte mediante videoconferencia, de 2 a 3 veces por semana, en actividades con toda la clase o

con cada equipo individualmente. El campus virtual proporciona, además, guías paso a paso, foros y diferentes recursos online y multimedia.

La evaluación se realiza en base a la consecución de objetivos y al rendimiento individual y en equipo y no en base a exámenes.

Ver información sobre la metodología en: [www.youtube.com/UOLSTV](http://www.youtube.com/UOLSTV)



OPEN UNIVERSITY LA SALLE

[www.uols.org](http://www.uols.org)

[admissions@uols.org](mailto:admissions@uols.org)

+376 81 53 88

Facebook: La Salle Open University

LinkedIn: La Salle Open University - UOLS

Twitter: @uols

Youtube: UOLSTV

Google+: La Salle Open University

