

# PROGRAMA CREO+

## (Comienza+Resuelve+Emprende+Organiza)

Este programa presenta los principales marcos de análisis para comenzar, evaluar y adoptar las decisiones estratégicas para la puesta en marcha de un proyecto empresarial. Se presta especial atención, por tanto, a los problemas específicos de las empresas nuevas y/o de reducida dimensión, tanto en la fase de concepción e idea del proyecto, como su conformación y organización de los recursos y actividades claves para su lanzamiento y consolidación.

Este curso comprende formación presencial + asesoramiento personalizado e individualizado en las áreas de Desarrollo de Negocio, Finanzas y Negocio Digital, según la elección de cada participante. Cada alumno podrá elegir las áreas a su conveniencia, pero para el desarrollo de las consultorías individuales, será obligatorio haber asistido a los módulos grupales del programa.

### OBJETIVOS

El objetivo prioritario es proporcionar los conocimientos, habilidades y las competencias necesarias para convertir una idea en un proyecto de negocio, para crear una empresa con garantías y desarrollar las habilidades para asumir su dirección, organización y gestión. El programa está diseñado para que el participante desarrolle una comprensión avanzada de las áreas de gestión y decisiones estratégicas a la que se enfrenta el emprendedor ante la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

### DESTINATARIOS

Emprendedores y autónomos con proyecto de empresa, o iniciativas de autoempleo, y en general todos aquellos interesados por comprender la metodología y claves para crear un proyecto de empresa con garantía de viabilidad.

### METODOLOGÍA

Se combinan sesiones grupales en cada una de las áreas a tener en cuenta a la hora de constituir una empresa con consultoría individualizada adecuada a las necesidades de cada uno de los participantes.

### PROGRAMA

- 1. De la Idea al Plan de Negocio**
  - a. Creatividad, Innovación y oportunidades negocio.
  - b. Idea, modelo de negocio y plan de negocio.
- 2. Desarrollo de Modelos de Negocio**
  - a) Entender el Modelo de Negocio de una empresa.
  - b) Desarrollar y aplicar la metodología Business Model Canvas.
  - c) Definición del valor en el negocio (que, para quien, como y cuanto)
- 3. Lean Startup. Cómo probamos que el Negocio funciona**
  - a) Metodologías Lean Canvas para la validación de Hipótesis del Modelo de Negocio. Market Fit.
  - b) Diseño centrado en el usuario (DCU). Validación de clientes.
  - c) Validación del problema de cliente: Entrevistas.
  - d) Validación de la solución al cliente: Técnicas de Prototipado y Diseño de Experimentos.
  - e) Herramientas para comprobar los experimentos. Validation Board.
- 4. Análisis de Patrones en Modelos de Negocio**
  - a) Comprensión de los diferentes patrones (Ejemplos de Patrones de Negocio Desagregados, Long Tail, Multiplataforma, Negocios Free, Crowdsourcing )
  - b) Comprender los modelos de negocio Digitales y su monetización.

**FECHA:** 03 de mayo al 01 de junio  
**HORARIO:** miércoles de 15:30 a 20:30 horas  
**LUGAR:** Vivero de Empresas de Vila-real  
C/ Monestir de Poblet 15-24

**Formulario  
Inscripción**



100% subvencionado por el Ayto de  
Vila-real

5. **Gestión económica y financiera**
  - a) ¿Qué es lo importante para un futuro negocio?.
  - b) ¿Qué rentabilidad debería tener un negocio? Beneficio, margen, rotación y umbral de rentabilidad.
  - c) Interpretación de los datos del negocio: Balance, Plan General.
  - d) Gestión costes, tesorería. Planificación de inversión.
  
6. **Los recursos materiales de la empresa.**
  - a) Logística y aprovisionamiento comercial. Selección de proveedores.
  - b) Necesidades de aprovisionamiento. Gestión de almacén y stock.
  - c) Gestión de compras y relación con proveedores (Contratos, plazos, pagos, penalizaciones, etc.).
  
7. **Planificación Estratégica del Negocio**
  - a. Conociendo nuestro Mercado. Diseña tu Misión, Visión, Objetivos.
  - b. Análisis estratégico del negocio. Mapear la estrategia
  - c. Planificando y definiendo mi estrategia. La ventaja competitiva
  
8. **Técnicas de comparación y benchmarking aplicado al Negocio.**
  - a. Curvas de Valor y análisis de la Competencia
  - b. Innovación en Valor. Blue Ocean Estrategia y su aplicación.
  
9. **Gestión comercial y ventas**
  - a) Ventas y función comercial.
  - b) El vendedor. Habilidades, funciones y control.
  - c) Proceso de ventas y previsión (cálculo). Acciones promocionales.
  - d) Política de Servicio y Gestión Integral del cliente.
  
10. **Gestión de los recursos humanos de la empresa**
  - a) Análisis de necesidades, planificación y selección.
  - b) Organigrama y definición de puestos.
  - c) Control y motivación de Recursos Humanos.
  
11. **Técnicas de comparación y benchmarking aplicado al Negocio.**
  - a. Curvas de Valor y análisis de la Competencia
  - b. Innovación en Valor. Blue Ocean Estrategia y su aplicación.
  
12. **Gestión comercial y ventas**
  - e) Ventas y función comercial.
  - f) El vendedor. Habilidades, funciones y control.
  - g) Proceso de ventas y previsión (cálculo). Acciones promocionales.
  - h) Política de Servicio y Gestión Integral del cliente.
  
13. **Gestión de los recursos humanos de la empresa**
  - d) Análisis de necesidades, planificación y selección.
  - e) Organigrama y definición de puestos.
  - f) Control y motivación de Recursos Humanos.
  
14. **Marketing y Comunicación del Negocio**
  - a. El nuevo marketing y desarrollo de variables del marketing mix.
  - b. Marketing experiencial y tendencias.
  - c. Shopper Marketing y herramientas (on y off line)
  - d. Imagen y comunicación en el Negocio
  
15. **Tutoría – consultoría en las áreas de Desarrollo de Negocio, Finanzas y marketing digital.**



**DOCENTES**

**JOSE LUIS SÁNCHEZ –MOHINO ARIAS**

Nacido en 1965 en Badajoz y residente en Castellón de la Plana. Extremeño ejerciente, heredó de su familia la pasión por las dehesas y olivares, manteniendo compromiso y dedicación, con la agricultura y la elaboración de aceite de oliva.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Gestor Administrativo por el Colegio Oficial, desarrolló una acentuada vocación por la gestión empresarial, que se materializó con una activa participación en diferentes proyectos y empresas en sectores de comunicación, eventos, tratamientos terapéuticos y telecomunicaciones.

Su trayectoria profesional se inició el año 1989 en Consultoría de Organización y Planificación de empresas. A partir del año 1992 ejerce la Dirección General y Coordinación de un grupo empresarial dedicado a la producción y comercialización en el sector de Alimentación en la Comunidad Valenciana. Desde el año 1997 asume la Gerencia de un proyecto público, que desarrolla dos Consorcios (donde están representados los municipios más relevantes de la provincia de Castellón), cuyo objeto es la integración y unificación de la actividad de transformación de cárnica.

Comprometido con la innovación y la creatividad, contribuye a la optimización de Pymes y comercios como Consultor y Asesor en Dirección Estratégica, especializado en análisis de modelo de negocio y comunicación empresarial, y Auditor homologado de la Generalitat en Diagnóstico de Comercios.

Con dilatada experiencia docente, es colaborador habitual de la Cámara de Comercio de Castellón, impartiendo cursos y seminarios en dirección de empresas, marketing y dirección comercial, siendo Director Técnico Académico y profesor en el Master de Gestión y Administración de empresas y Distribución Comercial, desarrollado por la Conselleria de Industria y Comercio y las Cámaras de Castellón, Valencia y Alicante.

**JESÚS DUBLINO BERNABEU**

Experto en Finanzas, Graduado Social, Titular Mercantil, y formación empresarial PDG por el IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). Se define como AYUDADOR empresarial. Su trayectoria profesional comienza hace 40 años en servicios financieros, ocupando durante 25 años puestos de responsabilidad en el sector de la banca.

Actualmente es consultor empresarial con despacho propio desde hace más de 25 años.

Además cuenta con una dilatada experiencia como docente colaborando con la Cámara de Comercio de Castellón, Universidad de Valencia, Estema, otras Escuelas de negocio y Federaciones de empresarios.

**FRANCISCO MURILLO COMES**

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia. Máster en Mediación y Gestión Eficiente de Conflictos organizado por el CEU San Pablo y el Ilustre Colegio de Abogados de Valencia (ICAV). Diploma en Ordenación Autonómica del Territorio de la Fundación Universidad–Empresa de Valencia. En la actualidad, Abogado en ejercicio con despacho profesional en Valencia. Actividad como Mediador en el ámbito empresarial y familiar (Inscrito en el Registro de Mediadores del Ministerio de Justicia y en el Centro de Mediación del ICAV). Profesor del área jurídica en el ámbito empresarial de la Escuela de Negocios de Cámara Valencia y de Cámara Castellón.

### **SANTIAGO GIMENO PIQUER**

Licenciado en Periodismo por la Universitat Ramon Llull, Máster en Dirección Estratégica de la Comunicación y Máster en Nuevas Tendencias y Procesos de Innovación en la Comunicación por la UJI.

Desde 2006 trabaja como CEO de la Consultora de Comunicación Gimeno 111, dedicada al ámbito de la estrategia de comunicación corporativa e institucional, la inteligencia competitiva y la transformación digital y con proyectos en España, Andorra y Latam. En paralelo gestiona la unidad digital de la empresa familiar dedicada a la venta de recambios y grifería consiguiendo incrementos de facturación anual del 145% en los últimos dos años.

Anteriormente ha trabajado como Director de Comunicación en G&C, la ONG internacional Design for the World. Como periodista ha trabajado en el área de informativos diversos medios audiovisuales de ámbito nacional.

### **MARC BOLUFER GIL**

Licenciado en Psicología por la Universidad de Valencia, Master en Dirección de RR.HH. y Master en Psicología de la Actividad Física y el Deporte. Coach Personal, Ejecutivo y Deportivo.

Profesional de la Consultoría, formador y conferenciante experto en Dirección Estratégica, Formación de Equipos de Alto Rendimiento, Desarrollo Personal y Directivo, además de Psicólogo Deportivo (Coach en alto rendimiento deportivo).

Amplia experiencia en Dirección de RR.HH. en empresas de diversos sectores entre los que destacan el industrial, servicios y la gran distribución. En la actualidad imparte cursos, seminarios y conferencias para empresas, consultoras, clubes deportivos y entidades públicas.

Coach Profesional Certificado por ASESICO (Asociación Española de Coaching).

Miembro de IAC (International Association of Coaching).

Miembro activo de la Red Mundial de Conferencistas.

### **JOSÉ MANUEL COMECHE MARTÍNEZ**

Profesor Contratado, Doctor de la Universidad de Valencia, Facultad de Economía, Departamento de Direcció d'Empreses Juan José Renau Piqueras; Miembro del Comité Organizador y Docente de la Escuela de Verano para Profesores Motivadores del Espíritu Emprendedor de la UVEG-Adeit en la Cátedra de Cultura Empresarial hasta 2014(6 años); miembro de la Cátedra Bancaja Jóvenes Emprendedores de la Fundación Bancaixa; Coordinador General de la Red Iberoamericana para la Creación de Empresas y el Emprendimiento MOTIVA hasta 2015 (7 años); Experto en Organización y Gestión Empresarial; Experto en Gestión de RRHH y Emprendimiento; Conferenciante sobre Habilidades Directivas, Motivación y Negociación.

### **XAVIER NAVARRO CARRASCOSA**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones Profesional con más de 8 años de experiencia en Consultoría para empresas. Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L. Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización. Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc.