

CURSO PRÁCTICO:

CREATIVO... ¡HAZ RUNNING EMPRESARIAL! PREPÁRATE PARA GESTIONAR TU EMPRESA CREATIVA



¿PARA QUIÉN ES ESTE CURSO?

Para profesionales del ámbito creativo que tengan en mente un proyecto de empresa o ya en marcha en este sector, y quiera conocer y aprender las claves esenciales para darle forma, resolver dudas que no te dejan dormir o proyectar cambios.

¿POR QUÉ APUNTARTE?

Porque...

1. **ES PARA TI!** Puedes encontrar un montón de formación sobre emprendedores o cómo “montar una empresa”, pero tu buscas algo que se ajuste a tu realidad... **AL DE UNA EMPRESA CREATIVA!**

2. **ES MUY PRÁCTICO.** La formación está pensada para **MENOS ROLLO Y MÁS ACCIÓN!**

¿CUÁL ES LA META?

Sabemos que te gusta crear, que tu cabeza está siempre repleta de muchas ideas en ebullición que te gustaría materializar y que quieres pasar a la acción. Pero si tienes una empresa o estás pensando en crearla y lo que quieres es vivir de esto ...tener un negocio rentable y a futuro, ¡necesitas ponerte en forma para la alta competición!

Emprender es como correr una maratón, una verdadera carrera de fondo! Por ello debes **aprender y prepararte para gestionar todas las partes y etapas por las que vas a pasar...**

METODOLOGÍA:

Learning by doing. Todos los contenidos impartidos combinan conocimientos, herramientas, y habilidades, siendo muy alto el porcentaje de prácticas, autoaprendizaje y casos basados en el sector creativo.

COORDINACIÓN: **YADEMÁS**
THINKING MATES

PROFESORADO:

Especialistas y profesionales de cada área.

ETAPAS DE LA CARRERA:

El curso práctico consta de 4 que se pueden realizar de forma independiente y que cubren las distintas claves esenciales para plantear una empresa en el sector creativo.

Etapas 1. INNOVAR Y PLANIFICAR. Estiramientos y a calentar!

Empieza siempre estirando y calentando para no lesionarte... aprende a INNOVAR Y PLANIFICAR y define tu negocio pensando en todas las partes y para que sea relevante, sólido y rentable, piensa cómo va a ser tu empresa en unos años...
(octubre-diciembre 2013)

Etapas 2. COMUNICAR Y VENDER. Toca competición!

Vive la adrenalina de la competición y participa en una maratón... define cómo COMUNICAR Y VENDER: esa es tu verdadera maratón diaria, cómo llegar a tus clientes, convencerlos, fidelizarlos y captar nuevos proyectos.
(enero-marzo 2014)

Etapas 3. CRECER Y COLABORAR. Entrenar todos los días para mejorar las marcas.

Ya estás en la competición, así que tienes que entrenar todos los días para mejorar tus marcas... conoce cómo CRECER Y COLABORAR. Haz equipo, apóyate en él y escala puestos en el ranking.
(abril-mayo 2014)

Etapas 4. FINANCIAR Y SER LEGAL. Sponsors y avituallamientos...

y que no te falte avituallamiento, mecenazgo o patrocinio... establece cómo FINANCIAR Y SER LEGAL, busca sponsors y define correctamente los términos técnicos de tu área de actividad.
(junio-julio 2014)

LA TÉCNICA

En cada una de estas 4 etapas se incluyen 3 tipos de entrenamiento:

– **Conocimientos, ¡coge fondo físico!**: conceptos y procesos esenciales en toda empresa, pero adaptado a la empresa creativa (innovación, gestión empresarial, estrategia, comunicación, ventas...).

– **Herramientas ¡aprende táctica!**: métodos y tecnologías offline y online para definir y gestionar de forma sencilla y ágil, como por ejemplo aplicaciones para medir los tiempos en un proyecto o cómo evaluar a tus clientes.

– **Habilidades ¡coaching deportivo!**: capacidades individuales y grupales para dinamizar y gestionar retos y problemas. Trucos y pautas de la mano de un coach profesional.

Y todo ello siempre llevando el dorsal de un tipo de empresa muy especial, la creativa ... y es que hemos adaptado y personalizado la gestión empresarial y sus a veces complejas teorías a un contenido práctico y más directo para las industrias creativas.

Empezamos la carrera! Etapas 1. INNOVAR Y PLANIFICAR. Estiramientos y a calentar!

El objetivo

Saber cómo sentar las bases de tu empresa creativa para que sea relevante, sólida y rentable, y que puedas aplicarlo al día siguiente...

Aprenderás cómo diseñar una cartera de servicios rentable, detectar una oportunidad, identificar y clasificar a tus clientes, evaluar la rentabilidad de un proyecto...

RESUMEN DE CONTENIDOS:

Conocimientos para...

- Localizar oportunidades analizando entorno y tendencias que te afectan.
- Alcanzar objetivos y públicos bien definidos, básico para que funcione tu empresa.
- Ofrecer una cartera de servicios adecuada y sostenible, equilibrando lo que quieres hacer y lo que quieren comprar.
- Entender lo que dice el gestor, conocer tus obligaciones fiscales y tomar decisiones eficientes en tu contabilidad e inversiones.

Herramientas para...

- Ver gráficamente tu modelo de negocio y estrategia, sin tochos que cogen polvo.
- Detectar tendencias, generar ideas o investigar un mercado y tu competencia con aplicaciones online fáciles y baratas.
- Medir la rentabilidad en tus proyectos con aplicaciones online para controlar el tiempo dedicado, los recursos asociados...

Habilidades para...

- Confiar en ti mismo como emprendedor y mejorar día a día.
- Gestionar la incertidumbre y el cambio constante que supone innovar.
- Motivar y dinamizar a tu equipo.

EL DORSAL

ETAPA 1

Duración: 50h.

Fechas: 15 oct - 19 dic (excepto vísperas de festivo, esas sesiones serán de trabajo personal y tutorización online)

Horario: Martes y jueves de 18.30 - 21H

Evaluación: los alumnos desarrollarán un pequeño proyecto tutorizado.

Coste: 100 €

25 plazas

Inscripciones en www.lasnaves.com

También existe la posibilidad de realizar cada etapa de forma independiente.

