



# CURSO EN LÍNEA

## TEMARIO

**PLAN DE NEGOCIOS  
DE 0 A 100 Y  
OPCIONES DE FONDEO**



**CAYSO**  
ASESORES DE NEGOCIOS

Tel: 442 241 2504 • [www.cayso.com.mx](http://www.cayso.com.mx)

## Objetivo General

Aprender la estructura, desarrollo y tipo de información recomendada para el desarrollo de un Plan de Negocios para ser usado como guía en la creación y operación de una idea de negocio ó para su presentación a inversionistas, banca comercial, banca de desarrollo o apoyos gubernamentales para la obtención de capital y financiamiento.

## PROPÓSITOS DEL CURSO

Los participantes podrán:

- Identificarás la estructura de un plan de negocio para la obtención de capital de gobierno, fondos privados, banca de desarrollo o comercial.
- Identificarás las oportunidades y viabilidad en tu plan de negocio.
- Identificarás y fortalecerás todas y cada una de las áreas de tu negocio o proyecto
- Identificarás los principales aspectos legales, jurídicos, administrativos y operativos de un negocio
- Identificarás las principales estrategias operativas, de ventas y marketing de un negocio
- Identificarás las oportunidades de éxito de un plan de negocio

## Dirigido a

- Emprendedores o dueños de negocio
- Personas de nivel medio superior, terminado o trunco con interés de emprender un proyecto
- Contadores, auxiliares contables, administradores de negocios y profesionistas.
- Público en general con interés en el desarrollo de un plan de negocios para su proyecto o empresa.



## Requisitos

- Dominio básico de computación
- Contar con equipo de computo

## Diagnóstico

Una de las principales causas de mortandad en las empresas es la falta de habilidades de negocios de la mano de la inexperiencia para atender las necesidades de esta. Un plan de negocios es una herramienta clave que puede determinar la subsistencia de una empresa, dentro de los primeros meses / años de vida. La falta de capital es la segunda causa por la que más del 80% de las empresas fracasan, este curso tiene como finalidad instruir al concursante en la creación de un plan de negocios que asegure el éxito de su proyecto o negocio, así como permitir explorar las diferentes opciones de fondeo existentes en el país.

## Justificación

Estadísticamente una de las principales causas de mortandad de un proyecto de negocio es la falta de capital, de la mano de falta de conocimientos y experiencia por parte de los dueños. Conocer opciones de fondeo, así como los principales requisitos y lineamientos para su obtención es crucial de la mano de una estrategia solida de negocio. Este curso plantea el proceso adecuado para creación de un plan de negocios que permita al administrador del proyecto solicitar capital a fondos privados, apoyos de gobierno, banca comercial y de desarrollo.



MODULO	OBJETIVO GENERAL	TEMAS Y SUBTEMAS	HORAS
<b>1.</b> INTRODUCCIÓN AL PLAN DE NEGOCIOS	Conocerás la utilidad de un plan de negocios, así como explotarás su potencial en tu proyecto de negocio.	1.1. ¿Qué es un Plan de Negocios? 1.2. Utilidad de un Plan de Negocios 1.3 Importancia del seguimiento y puesta en marcha 1.4. Estructura de un plan de Negocios	<b>1.6</b>
<b>2.</b> EL RESUMEN EJECUTIVO	Identificarás la estructura principal de un resumen ejecutivo para obtención de fondos por medio de capital de fondo privado, banca de desarrollo / comercial y apoyos gubernamentales.	2.1 Misión, Visión y Valores 2.2 Historia y descripción de la empresa 2.3 Qué es lo que hace que tu negocio sea único 2.4 El concepto de tu negocio 2.5 Propuesta Única de Venta (PUV) 2.6 Productos o servicios 2.7 Resultados esperados 2.8 Montos de inversión	<b>1.3</b>
<b>3.</b> ESTRUCTURA DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN (ASPECTOS LEGALES)	Conocerás la estructura de una organización.	3.1 Estatutos de la sociedad o personalidad jurídica 3.2 Órgano administrador 3.3 Contrato de sociedad	<b>0.6</b>
<b>4.</b> ASPECTOS JURÍDI- COS Y MERCAN- TILES	Identificarás los aspectos jurídicos y mercantiles necesarios en un proyecto, así como lo que debe contener un plan de negocios.	4.1 Permisos y trámites especiales 4.2 Propuesta de constitución de tu empresa 4.3 Seguros o protección especial	<b>0.6</b>
<b>5.</b> PLAN DE MARKETING	Conocerás la principal estructura de un plan de marketing, así como lo que debe contener un plan de negocios.	5.1 Análisis FODA 5.2 Segmentación de mercado de la oferta y la demanda 5.3 Políticas de precios 5.4 Estrategias de marketing y ventas.	<b>1.1</b>
<b>6.</b> PLAN DE VENTAS	Conocerás los diferentes medios de ventas, así como los principales puntos a incluir en un plan de negocios.	6.1 Plan anual de ventas 6.2 Sistemas de ventas y fuerza de ventas. 6.3 Política de ventas y de cobro.	<b>0.6</b>
<b>7.</b> PLAN DE PRODUCCIÓN	Conocerás los principales aspectos de producción de un bien, así como lo que debes considerar para el desarrollo de un plan de negocios.	7.1 Mapeo de producción 7.2 Cadena de proveeduría 7.3 Costos de producción y estructurales 7.4 Sistemas de contabilidad analítica 7.5 Sistema de amortización y Depreciación	<b>1.4</b>
<b>8.</b> PLAN DE RECUR- SOS HUMANOS RRHH	Conocerás los principios legales básicos para el majo de personal, así como lo que debes considerar para el desarrollo de un plan de negocios.	8.1 Dirección de la empresa y sus perfiles profesionales. 8.2 Diseño y clasificación del personal. 8.5 Políticas y sistemas de retribución.	<b>0.5</b>



MODULO	OBJETIVO GENERAL	TEMAS Y SUBTEMAS	HORAS
<b>9.</b> ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	Identificarás proyectos con alto potencial de fondeo, así como las alternativas de adquisición de fondos.	9.1 Oportunidades de negocio en un proyecto 9.2 Estructura y modalidades de fondeo a. Alternativas de Fondeo Colectivo b. Banca comercial c. Segundo piso / Banca de Desarrollo d. Fondos de inversión privada	<b>1.8</b>
<b>10.</b> POTENCIALIDAD Y EFECTIVIDAD DE UN PROYECTO	Identificarás las oportunidades de negocio en cada proyecto utilizando indicadores financieros y estrategias de fondeo.	10.1 Identifica un proyecto ganador 10.2 Aspectos financieros 10.3 Estrategia financiera 10.4 Introducción al Análisis Financiero	<b>1.3</b>
<b>11.</b> APOYOS DE GOBIERNO: PROGRAMAS Y CONVOCATORIAS	Conocerás los requisitos y trámites necesarios para adquirir apoyos gubernamentales.	11.1 ¿Qué instituciones apoyan mi proyecto de inversión? 11.2 ¿Cómo puedo obtener un apoyo de gobierno? a. Fuentes de información anexos y solicitudes (Cómo buscarlas) b. Requisitos para su obtención 11.3 Mejores prácticas para la obtención de apoyos de gobierno.	<b>3.9</b>
<b>12.</b> PROYECTOS Y CORRIDA FINANCIERA	Conocerás de manera detallada la estructura de un proyecto de inversión, así como los principales puntos a considerar para lograr la obtención de capital.	12.1 Estructura de un proyecto - Dirigido a Fondos Privados 12.2 Estructura de un proyecto - Dirigido a Gobierno 12.3 Corrida financiera (paso a paso)	<b>3.6</b>
<b>13.</b> CONCLUSIONES DE UN PLAN DE NEGOCIOS	Identificarás las oportunidades y viabilidad en tu plan de negocio.	13.1 Oportunidades, Riesgos, Fortalezas. 13.2 Evaluación General del proyecto.	<b>0.2</b>
<b>14.</b> ANEXOS, GUÍAS DE APOYO Y MATERIAL RECOMENDADO	Obtendrás material de soporte, así como guías y documentos para enriquecer tu aprendizaje.	14.1 Documentos, guías y material de apoyo 14.2 Bibliografía recomendada para empresas y emprendimientos	<b>1.0</b>

