

CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYME's 2013

Motivación para emprender: Aprender a emprender

Este taller tiene como objetivo que conozcas bien tus capacidades y habilidades para dar el paso a emprender. Emprender es una carrera de fondo en la que hay que estar preparado y con una buena base tendrás más posibilidades de llegar al final, lanzar tu propio proyecto.

Será una sesión basada en experiencias de otros emprendedores para conocer bien los pasos que hay que dar desde la idea hasta la puesta en marcha de tu negocio.

Al finalizar tendrás una idea clara de áreas de mejora, como construir un equipo y proyecto sólidos.

Fecha: Martes, 1 de octubre de 2013 y Miércoles, 2 de octubre de 2013
Hora: 17 a 20 hrs
Lugar: Vivero de Empresas de CARABANCHEL
C/ Cidro, 3 – 28044 Madrid – Metro: Carabanchel Alto (L11)
Confirmar asistencia en la Agencia de Desarrollo Económico - Madrid Emprende
Teléfono: 91 513 37 01 - E-mail: atienzafmc@madrid.es /
<http://madridemprende.esmadrid.com/node/299>
Inscripción gratuita – Se entregará documentación – **Plazas limitadas**

CON LA COLABORACIÓN DE



C/ Gran Vía, 24 -2ª Plta.
28013 - Madrid
T. (+34) 91 588 84 58
F. (+34) 91 4 80 49 63



MADRID!

madridEmprende

AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO



OBJETIVOS

Conocimiento de tus capacidades como emprendedor, capacidades de gestión y liderazgo.
Mejorar tu capacidad de análisis de oportunidades de negocio, generación y filtrado de ideas.
Conocer las herramientas y procesos para ejecutar las ideas de forma ligera (metodología lean)
Mejorar tus habilidades de comunicación para transmitir tu idea y convencer.
Tener una foto clara del ecosistema emprendedor para sacarle el máximo partido.

DIRIGIDO A

Estudiantes universitarios en últimos años de carrera con inquietud emprendedora
Estudiantes de cursos de postgrado con vocación empresarial
Profesionales con experiencia con ganas de liderar su propio proyecto
Desempleados con experiencia previa profesional o ganas de lanzar tu propio proyecto
Personas que sientan auténtica vocación emprendedora con o sin ideas, con pasión.

DURACIÓN APROXIMADA

El seminario tendrá una duración de 3 horas cada día.

PONENTE

Félix López Capel

CEO de Conectando Empresas, consultora estratégica de Marketing, Ventas y Comunicación.
Ambassador en Madrid de Foundum, la mayor red social de emprendedores en Europa
Mentor de Startups y profesor en UNIR, EAE, ESADE, Nebrija y San Pablo CEU entre otras
Director de Relaciones Institucionales en AJE Madrid

Formación académica:

Titulado en Dirección de Empresas y Marketing por ESERP Business School.
Master en Marketing por la Universidad Politécnica de Madrid.
Master en Publicidad por ICADE – Universidad Pontificia de Comillas.
Master en Dirección Comercial por CESDE

C/ Gran Vía, 24 -2ª Plta.
28013 - Madrid
T. (+34) 91 588 84 58
F. (+34) 91 4 80 49 63

Trayectoria y experiencia profesional:

Inició su carrera profesional en La Caixa durante sus estudios en el área de atención al cliente.

Fue jefe de estudios y profesor de Marketing en ESERP Business School– Madrid.

Profesor de marketing y adjunto a dirección comercial en CESMA Escuela de Negocios.

En el 2000 trabajó en XEROX como Project Manager y Marketing Manager.

Fue Corporate Account Manager en Regus (líder mundial en centros de negocios) de 2004 a 2008.

Director de desarrollo de negocio en XING.com (red social líder en Europa) de 2008 a 2009

Director general en AFFIRMA Business Centers de 2009 a 2011

Autor de los libros: Atención a la clientela y El Poder del Networking con Netbiblo. Co-autor de Marketing 2.0: con Netbiblo. Su próximo libro: Voy a emprender “Manual para TORPES” con ANAYA

Colaborador habitual como ponente en foros profesionales, escuelas de negocios y universidades.

PROGRAMA

1. Perfil del emprendedor
 - a. Que es un emprendedor
 - b. Perfil tipo del emprendedor
 - c. Test del emprendedor
 - d. Dónde aprender a emprender
2. La idea de crear una empresa
 - a. Tengo una idea
 - b. La fase de validación de ideas
 - c. Conocer el mercado y los clientes
 - d. El business model canvas – mi primer plan de negocio
3. El ecosistema emprendedor
 - a. La entrada en el ecosistema on line y off line
 - b. Eventos para emprendedores
 - c. Concursos y premios para emprendedores
 - d. Marketing personal – Networking para emprendedores