



CUALIFICACIÓN PARA ASESORES EN CREACIÓN DE EMPRESAS

Módulo 1: El proceso de asesoramiento

- El modelo de asesoramiento de las 4 fases para la creación de empresas
 - Perfilar y orientar
 - Planificar y cualificar
 - Implementar/ arranque de la empresa
 - Crecimiento y consolidación
- Iniciación en el proceso de asesoramiento (evaluación de las necesidades y fijación de objetivos)
- Grupos objetivo y ofertas específicas
- Condiciones de asesoramiento (p.ej. Asesorar como freelancer o estando dentro de una organización)
- Garantizar la calidad de los procesos
- Metodos y herramientas

Módulo 2: El emprendedor/ La emprendedora

- Características y habilidades de un empresario ("la persona emprendedora")
- Motivos para emprender
- Oportunidades y riesgos de un emprendimiento
- Metodos y herramientas

Módulo 3: El asesor/ La asesora

- Habilidades necesarias de interacción (comunicación, escuchar activamente, técnicas para preguntar, gestión del tiempo, etc.)
- Recursos y beneficios de la auto-reflexión (¿Qué sentido tiene la supervisión, el intercambio colegial, el feedback de los clientes, etc.?)
- Metodos
- Actitud y relación con los clientes



COMMUNITY OF PRACTICE ON INCLUSIVE ENTREPRENEURSHIP WORKGROUP QUALITY MANAGEMENT

Módulo 4: La empresa

- Las diferentes formas jurídicas. Sus ventajas y desventajas.
- Requisitos formales de la creación de una empresa en general, así como de algunos sectores en particular
- Protección de la empresa (seguros)
- Protección del /de la empresario/a (seguridad social)
- Instituciones relevantes y oferta de información
- Seleccionar la ubicación de la empresa
- Consideraciones fiscales

Módulo 5: El mercado

- Definición de los clientes-grupos objetivo
- Análisis de mercados
- Posicionamiento en el mercado
- Marketing Mix

Módulo 6: La vida empresarial

- Contabilidad
- Establecimiento de las operaciones empresariales (impuestos)
- Personal
- Gestión de calidad
- Salud en el trabajo

Módulo 7: La financiación

- Programas de fomento existentes
 - Programas de apoyo públicas y privadas al emprendimiento
 - Ofertas de (micro-) crédito para el emprendedor
 - Los puntos de contacto y información para el emprendedor
- Como hacer uso de los préstamos y subvenciones
 - Las condiciones y requisitos de las ofertas existentes
 - Condiciones para acceder a (micro-) créditos
 - Requisitos para solicitar un (micro-) crédito
 - Presentación de una solicitud de crédito



COMMUNITY OF PRACTICE ON INCLUSIVE ENTREPRENEURSHIP WORKGROUP QUALITY MANAGEMENT

- „Elevator Pitch“
- Los puntos de contacto y información

Módulo 8: La planificación financiera

- Plan de ingresos y costes
- Plan de liquidez (flujos de caja)
- Plan de necesidades de capital
- Sostenibilidad

Módulo 9: Modulo practico

- Practicas/ acompañamiento con asesores sénior
- Asesor junior a conducido “x” casos de asesoramiento con la presencia de un asesor sénior¹
- Supervisión y orientación entre compañeros

¹ Documentación en base a un cuestionario