

### ■ MÓDULO I: Viabilidad del Proyecto

- Pensamiento Estratégico
- Análisis del Entorno
- Investigación y Segmentación del Mercado
- Finanzas de tu proyecto
- Modelo de Negocios

### ■ MÓDULO II: Planeación Estratégica

- Misión, visión, objetivos y estrategias.
- Análisis FODA
  
- Capacitación para la entrega y presentación inicial del modelo de negocio
- Mesa de Trabajo
- Presentación Inicial del modelo de negocio

### ■ MÓDULO III: Presupuesto Financiero

- Presupuesto maestro
- Estados financieros
- Flujo y presupuesto de Efectivo

### ■ MÓDULO IV: Plan de Marketing

- Estrategias generales de marketing y Marketing Mix
- Estrategia competitiva y estrategia de penetración.

### ■ MÓDULO V: Plan de Ventas

- Función de ventas
- Fuerzas de ventas
- Plan anual de ventas
- Estimaciones de venta
- Estrategias de ventas

### ■ MÓDULO VI: Aspectos legales y fiscales

- Sociedades, registro de marcas y patentes y permisos
- Pago de impuestos, impacto del IETU y trámites para dar de alta en SAT, IMSS, etc.

### ■ MÓDULO VII: Organización y Recursos Humanos

- Estructura organizacional de la empresa
- Descripción de funciones
- Perfil del personal
- Retribución e incentivos
- Previsión

### ■ MÓDULO VIII: Plan de Operaciones

- Localización
- Elaboración de procesos
- Recursos materiales necesarios

### ■ MÓDULO IX: Evaluación Financiera

- Valor del dinero en el tiempo
- Evaluación e interpretación financiera
- Modelo de sensibilidad

### ■ Mesa de trabajo

### ■ Presentaciones Finales del Plan de Negocio