



**ESIBE** ESCUELA  
IBEROAMERICANA  
DE POSTGRADO



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



# FORMACIÓN ONLINE

## Máster en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios + Titulación Universitaria



## ESIBE Formación Online

### **SOBRE ESIBE**

ESIBE nace del afán por crear un punto de encuentro entre Europa, en concreto España y Latinoamérica.

A raíz de este reto, desarrollamos una nueva oferta formativa, marcada por ser en línea y unos contenidos de gran calidad que te permitirán obtener los conocimientos que necesitas para especializarte en tu campo.

Además, hemos diseñado para ti un campus con la última tecnología en sistemas de aprendizaje que recoge todos los materiales que te serán útiles en tu adquisición de nuevos conocimientos.

Las Titulaciones acreditadas por ESIBE pueden certificarse con la Apostilla (Certificación Oficial de Carácter Internacional que le da validez a las Titulaciones en más de 160 países de todo el mundo).

Hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado puede acceder a la formación superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que cubrimos todas las áreas del saber y, con la garantía de aprender las habilidades y conocimientos que realmente demandados en el mercado laboral.

Nuestro centro forma parte del grupo educativo Euroinnova, líder en el sector gracias a su contenido de calidad e innovadora metodología con 20 años de experiencia. ESIBE cuenta con el respaldo de INESEM, reconocida escuela de negocios Euroinnova, centro formativo con más de 300.000 alumnos de los cinco continentes. Además, ESIBE imparte formaciones avaladas por Universidades de prestigio como Universidad Nebrija, Universidad Europea Miguel de Cervantes o Universidad E-Campus.

No somos solo una escuela, somos el lugar ideal donde formarte.

ESIBE se basa en una metodología completamente a la vanguardia educativa

# Máster en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios + Titulación Universitaria



**DURACIÓN:**  
1.500 horas



**MODALIDAD:**  
Online



**PRECIO:**  
A consultar  
(Sujeto a política de becas)



**CRÉDITOS:**  
6 ECTS

**CENTRO DE FORMACIÓN:**

**ESIBE**  
Escuela Iberoamericana de Postgrado



## Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios con 600 horas expedida por la Universidad Iberoamericana de Postgrado - ESIBE - Titulación Universitaria en Marketing y Ventas con 6 Créditos Universitarios. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Una vez finalizada la formación, el alumnado recibirá por parte de ESIBE vía correo postal, la titulación que acredite con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, su duración, el nombre y DNI, el nivel de aprovechamiento que se obtiene tras la superación de las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de las instituciones que acreditan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional a Distancia de la UNESCO)



## Descripción

En la actualidad, para la creación y gestión de microempresas, resulta indispensable adquirir y dominar las competencias profesionales, tanto teóricas como prácticas, necesarias para así poder desenvolverse eficazmente dentro de su ámbito. Muchas de estas competencias pasan por la planificación e implementación de estrategias en diferentes áreas de negocio: personas, organización y control de los recursos materiales, etc. El Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios proporciona al alumno de las competencias profesionales necesarias para realizar las gestiones administrativas y económico-financieras de pequeños negocios o microempresas.

## Objetivos

- Analizar las acciones necesarias para la constitución y desarrollo de la actividad de pequeños negocios distinguiendo los organismos relacionados, sus trámites y documentación asociada.
- Seleccionar las alternativas de financiación más ventajosas de entre las disponibles en el mercado calculando los costes y beneficios de las mismas a través de aplicaciones ofimáticas e identificando los trámites a seguir de cada una de ellas.
- Analizar los instrumentos y medios de cobro y pago más habituales en pequeños negocios seleccionando los más adecuados a sus características, de las necesidades y de posibles acuerdos, formalizando y tramitando la documentación correspondiente.
- Aplicar los métodos más habituales de control de tesorería en pequeños negocios, realizando los cálculos necesarios por medios convencionales u ofimáticos y resolviendo las principales incidencias.
- Aplicar la normativa contable, fiscal y laboral en la gestión habitual de pequeños negocios deduciendo las obligaciones exigidas.
- Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas y analizando las ventajas y desventajas de las capacidades del emprendedor, las circunstancias y variables del sector y del entorno asociado a las ideas planteadas.

## A quién va dirigido

Este Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios dirigido a las personas interesadas en la creación y gestión de microempresas en general y a las interesadas en planificación e implementación de negocio emprendedor en pequeños negocios o microempresas en particular. Para aquellas personas que quieran desarrollar una actitud emprendedora y conocer oportunidades de negocio en el proyecto y viabilidad del negocio o microempresa y en el marketing y plan de negocio de la microempresa. A las personas interesadas en formarse en este ámbito.

## Para qué te prepara

El presente Master en Emprendimiento y Gestión de Nuevos Negocios dotará al alumnado de los conocimientos necesarios para realizar las gestiones administrativas y económico-financieras de pequeños negocios o microempresas.

## Salidas Laborales

Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia, bien como trabajador autónomo o formando parte de una sociedad, pequeños negocios o microempresas, emprendiendo e implantando nuevas áreas de negocio en el desarrollo de su actividad, pudiendo desempeñar las funciones que la legislación vigente establece en materia de prevención de riesgos laborales, o puede desempeñar su trabajo por cuenta ajena en gestorías y asesorías realizando funciones de asesoramiento y gestión administrativa, financiera y laboral de pequeños negocios o microempresas.

## Materiales Didácticos

El alumn@ recibe un email con las Claves de Acceso al CAMPUS VIRTUAL en el que va a poder acceder al contenido didáctico, así como las evaluaciones, vídeos explicativos, etc. así como a contactar con el tutor de la línea quien le va a ir resolviendo cualquier consulta o duda que le vaya surgiendo tanto por email, chat, teléfono, etc.

## Formas de Pago

- Tarjeta,
- Paypal

Otros: Otras formas de pago adaptadas a cada país a través de la plataforma de pago Ebanx.

Llama al teléfono  
**(+34) 958 99 19 19** e infórmate  
de los pagos a plazos sin  
intereses que hay disponibles



## Financiación

En ESIBE, tu aprendizaje es lo más importante. Por eso, hemos desarrollado contenidos, así como una innovadora en sistemas e-Learning con la que trabajarás para adquirir tus nuevos conocimientos con el nuestro claustro especializado en la materia. Te proporcionamos nociones imprescindibles para el desarrollo de tu actividad.

Nuestro objetivo es convertirte en un profesional altamente cualificado, capaz de desempeñar las tareas de responsabilidad en el sector.

## Nuestra Metodología

En ESIBE, tu aprendizaje es lo más importante. Por eso, hemos desarrollado contenidos, así como una plataforma innovadora e sistemas e-Learning con la que trabajarás para adquirir tus nuevos conocimientos con el respaldo de nuestro claustro especializado en la materia. Te proporcionamos nociones imprescindibles para el desarrollo de la actividad de tu ámbito. Nuestro objetivo es convertirte en un profesional altamente cualificado, capaz de desempeñar las tareas propias de un puesto de responsabilidad en el sector.



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran comunidad educativa, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## Por qué estudiar en ESIBE



### Formación en Línea

Organiza tu propio tiempo.



### Apostilla de la Haya

Certifica tu titulación en países extranjeros.



### Calidad Europea

Formación especializada.



### Contenido Actualizado

Revisamos de forma continua nuestro temario.



### Campus Virtual

Plataforma con los últimos desarrollos del sector e-Learning.



### Amplia Oferta Formativa

Encuentra la formación que se adapta a ti.

## Valores ESIBE



### Compromiso

En ESIBE, nuestros alumnos son lo más importante y, comiences tu formación con nosotros estaremos a tu lado para lograr tu máximo desarrollo profesional y personal.



### Excelencia

Nuestros contenidos son de máxima calidad, ofreciéndote una oportunidad única de formación y crecimiento que te permitan alcanzar puestos de gran responsabilidad en tu sector.



### Unidad

Juntos, somos mucho más fuertes. Detrás de ESIBE hay un equipo multidisciplinar que suma sus fuerzas para conseguir sinergias que beneficien de forma directa a nuestros alumnos.



### Adaptabilidad

Queremos facilitarte tu aprendizaje, por eso, tú marca tu propio ritmo.



### Innovación

ESIBE se sustenta en una cultura con un carácter innovador y diferenciado, promoviendo el desarrollo y uso de nuevas tecnologías para el estudio y aprendizaje.



### Flexibilidad

Tu tiempo es valioso para nosotros y, con el fin de que puedas compaginar tu formación, te proporcionamos la flexibilidad que necesitas, pudiendo realizar tu formación en cualquier momento del día.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. MARKETING Y PLAN DE NEGOCIOS DE LA MICROEMPRESA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Planificación de marketing
2. Determinación de la cartera de productos
3. Gestión estratégica de precios
4. Canales de comercialización
5. Comunicación e imagen de negocio
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio
2. Previsión y planificación económica
3. La búsqueda de financiación
4. Presentación del plan de negocio y sus fases
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros

# PARTE 2. PUESTA EN MARCHA Y FINANCIACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEM**

1. Tramites de constitucion segun la forma juridica
  - 1.- El Profesional Autonomo
  - 2.- La Sociedad Unipersonal
  - 3.- La Sociedad Civil
  - 4.- La Comunidad de Bienes
  - 5.- La Sociedad Limitada
  - 6.- La Sociedad Anonima
  - 7.- La Sociedad Limitada Laboral
  - 8.- La Sociedad Anonima Laboral
  - 9.- La Cooperativa
2. La Seguridad Social:
  - 1.- Tramites segun regimen aplicable
3. Organismos publicos relacionados con la constitucion, puesta en marcha y modificacion de las circunstancias juridicas de microempresas
  - 1.- Funciones de los organismos
  - 2.- Documentacion a presentar
  - 3.- Formas de tramitacion, general y especifica, exigida en cada caso concreto
  - 4.- Los plazos y formas de presentacion de documentos
  - 5.- La Ventanilla Unica Empresarial
  - 6.- Las oficinas virtuales
4. Los registros de propiedad y sus funciones
  - 1.- Tipos de registro
  - 2.- Documentacion
  - 3.- Tramitacion
  - 4.- Normativa aplicable
5. Los seguros de responsabilidad civil en pequenos negocios o microempresas
  - 1.- Caracteristicas y tipologia de los contratos del seguro de responsabilidad civil
  - 2.- La valoracion y cobertura del riesgo
  - 3.- Efectos de la poliza de responsabilidad civil frente a terceros

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS**

1. Productos de financiacion ajena para pequenos negocios
  - 1.- Ventajas e inconvenientes
  - 2.- Los prestamos
  - 3.- El credito comercial
  - 4.- El credito bancario
  - 5.- Operaciones de leasing
  - 6.- El Renting
  - 7.- El factoring (cesion de facturas)

- 8.- El forfaiting (cesion de pagares y letras de cambio)
  - 9.- Los descuentos comerciales bancarios
  - 10.- Los creditos oficiales
  - 11.- Otros
- 2.Otras formas de financiacion de ambito local, autonomico y nacional para pequenos negocios o microempresas
- 1.- Los subsidios para empresas
  - 2.- Los programas de Ayuda
  - 3.- Subvenciones
  - 4.- Organismos, documentacion, tramitacion y plazos

## PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORA PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

- 1.Legislación mercantil basica:
- 1.- Documentos físicos de cobro y pago: contenido, características y ventajas
  - 2.- Instrumentos de pago y costes de financiación en su caso
  - 3.- La letra de cambio y el pagare. Diferencias
  - 4.- El pago al contado y descuentos por pronto pago
  - 5.- El pago aplazado con intereses
  - 6.- La transferencia bancaria
  - 7.- Pago contrarreembolso o a la recepción de mercancía, producto o servicio
  - 8.- Medios de pago telemáticos
  - 9.- Otras formas de pago
- 2.La gestión de cobros en pequeños negocios o microempresas:
- 1.- Seguimiento y control de facturas y gestión de cobros
  - 2.- Cobros y pagos ante la Administracion
  - 3.- Métodos de compensación de cobros
- 3.Formulas de reclamación de impagados:
- 1.- Acciones judiciales con impagados
  - 2.- Las soluciones extrajudiciales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE TESORERÍA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

- 1.Ejecución del presupuesto de tesorería y métodos de control:
- 1.- El calendario de cobros y pagos
  - 2.- Control de los flujos de tesorería
  - 3.- Desviaciones del presupuesto de tesorería
- 2.Técnicas para la detección de desviaciones:
- 1.- Causa, naturaleza y efectos de las desviaciones
  - 2.- El ajuste de las desviaciones del presupuesto de tesorería

3.- Clases de ajustes

3. Aplicaciones informáticas y ofimáticas en la gestión de tesorería:

1.- Aplicaciones específicas para la gestión de tesorería

2.- Prestaciones de las aplicaciones ofimáticas en la gestión de cobros y pagos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROI**

1. Obligaciones contables en función de la forma jurídica

1.- Naturaleza, funciones y principios del Plan General de Contabilidad

2.- Conceptos básicos: método de partida doble, debe y haber, activo y pasivo, ingresos y gastos

3.- El registro contable de las operaciones

4.- Las cuentas anuales en pequeños negocios: tipos, modalidades y estructura

2. La gestión fiscal en pequeños negocios

1.- El calendario fiscal

2.- Las declaraciones tributarias de pequeños negocios y microempresas

3.- Cumplimentación de documentos y plazos de presentación

3. Obligaciones de carácter laboral

1.- El Servicio Público de Empleo Estatal y la contratación laboral

2.- La Tesorería General de la Seguridad Social: inscripción, afiliación, altas, bajas, variaciones y cotizaciones

4. Aplicaciones informáticas y ofimáticas de gestión contable, fiscal y laboral

1.- Paquetes integrados de gestión para pequeños negocios o microempresas

2.- El tratamiento de textos en la elaboración de escritos

3.- La hoja de cálculo en la elaboración de nóminas

4.- La base de datos en la gestión de personal

5.- Aplicaciones de gestión contable y fiscal

## **PARTE 4. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA**

1. Evaluación del potencial emprendedor

1.- Conocimientos

2.- Destrezas

3.- Actitudes

4.- Intereses y motivaciones

2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa

1.- Variables comerciales y de marketing

2.- Variables propias

3.- Variables de la competencia

3. Empoderamiento:

1.- Concepto

2.- Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje

3.- La Red personal y social

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPI**

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio

1.- Necesidades y tendencias

2.- Fuentes de búsqueda

3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades

4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas

5.- Los mapas mentales

6.- Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros)

7.- El pensamiento irradiante

2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio

1.- Utilidad y limitaciones

2.- Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades

3.- Elaboración del DAFO

4.- Interpretación del DAFO

3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa

1.- Elección de las fuentes de información

2.- La segmentación del mercado

3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización

4.- La externalización de servicios: Outsourcing

5.- Clientes potenciales

6.- Canales de distribución

7.- Proveedores

8.- Competencia

9.- Barreras de entrada

4. Análisis de decisiones previas

1.- Objetivos y metas

2.- Misión del negocio

3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros

4.- Visión del negocio

5. Plan de acción

1.- Previsión de necesidades de inversión

2.- La diferenciación del producto

3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles

4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos

# **PARTE 5. MARKETING Y VENTAS**

## **MÓDULO 1. MARCO ESTRATÉGICO COMERCIAL**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INDICADORES MICROECONÓMICOS Y MACROECONÓMICOS PARA LA VENTA**

- 1.Ley de la oferta y demanda
- 2.El precio y la elasticidad de la demanda
- 3.Indicadores económicos
- 4.Economía monetaria: Dinero e inflación
- 5.Crecimiento económico

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA**

- 1.Concepto y tipología del entorno
- 2.Análisis del entorno general (PEST/EL)
- 3.Análisis del entorno específico
- 4.Análisis de PORTER
- 5.Amenaza de entrada de nuevos competidores
- 6.Amenaza de productos sustitutivos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA**

- 1.El perfil estratégico de la empresa
- 2.Análisis DAFO
- 3.Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
- 4.Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
- 5.Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
- 6.Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO Y EVOLUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTAS**

- 1.Los distintos enfoques de ventas
- 2.Venta tradicional
- 3.Venta consultora
- 4.Venta estratégica
- 5.Venta asociativa

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE**

- 1.El entorno de las organizaciones
- 2.El mercado: concepto y delimitación
- 3.El mercado de bienes de consumo
- 4.El mercado industrial
- 5.El mercado de servicios

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

- 1.Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2.Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

## **MÓDULO 2. ESTRATEGIA Y PLAN DE VENTAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍAS DE VENTAS**

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PLATAFORMA COMERCIAL. RELACIONES PROVEEDORES-CLIENTES**

1. Contextualización de las relaciones fabricantes-distribuidores
2. Técnicas de negociación con proveedores
3. Red de proveedores y clientes

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLAN DE VENTAS. PREVISIÓN DE CUOTAS Y VENTAS**

1. Métodos de previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de las zonas de ventas
3. Fijación de objetivos
4. Diferencias entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad
9. El plan de ventas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS**

1. Análisis de la sensibilidad del precio
2. Discriminación de precios
3. Estrategias de precio
4. Políticas de descuento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización
2. Conceptos de fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización de clienteS
5. Estructura de un plan de fidelización

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXPERIENCE CUSTOMER**

1. Cómo monitorizar la experiencia del cliente
2. Métricas de satisfacción y experiencia del cliente
3. Generando valor añadido a cada cliente
4. Neuromarketing

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. KEY ACCOUNT MANAGER**

1. El rol del KAM
2. Tipos de estrategias segmentadas por cliente
3. Creación de relaciones duraderas (fidelización)

4.Negociación de grandes cuentas y clientes potenciales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PUNTO DE VENTA**

- 1.Merchandising
- 2.Condiciones ambientales
- 3.Captación de clientes
- 4.Diseño interior
- 5.Situación de las secciones
- 6.Zonas y puntos de venta fríos y calientes
- 7.Animación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA**

- 1.Proceso de planificación de la empresa
- 2.Estructura del control
- 3.Organización del proceso presupuestario
- 4.Ejercicio resuelto. Dossier de seguimiento presupuestario

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTROL PRESUPUESTARIO**

- 1.El control presupuestario: introducción
- 2.Seguimiento y control del presupuesto de explotación
- 3.Seguimiento y control de las inversiones y las fuentes de financiación
- 4.Seguimiento y control del presupuesto de tesorería
- 5.Ejercicio resuelto. Desviaciones en ventas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. CREACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES COMPETITIVOS**

- 1.Técnicas básicas de selección de personal
- 2.La heterogeneidad del grupo
- 3.Diferentes tipos de equipo
- 4.Estrategias de cohesión y comunicación en el equipo
- 5.Determinación de roles dentro del equipo de ventas