

fast



Instituto de
Emprendimiento
Avanzado

MBA

Emprendimiento

Curso Académico 2023 - 2024

**Un emprendedor
ve soluciones,
donde otros solo
ven problemas.**

Michel Gerbe

Presentación

Modelo fast

El entorno tecnológico y la coyuntura social que estamos viviendo están incentivando un cambio en la formación de los emprendedores y de los empresarios del futuro.

Por ello, desde el IEAvanzado hemos creado un modelo formativo propio, que es parte de nuestro ADN y que se sustenta en tres pilares fundamentales: personalización, practicidad e inmediatez.

El modelo que os proponemos se concentra en siete semanas intensivas de trabajo y tiene como principal objetivo dotar a nuestros alumnos y futuros emprendedores de las herramientas

básicas y los conocimientos necesarios para poder iniciar su proyecto con todas las garantías de éxito a través de un recorrido que comienza en el mismo momento en el que se genera una idea.

En el IEAvanzado queremos acompañaros en todo momento en el duro pero gratificante proceso del emprendimiento junto con los mejores profesionales en activo. Ponemos el foco en lo que de verdad es importante, en ti.

D. Wilfredo Jurado

CEO en Instituto de Emprendimiento Avanzado

I. ¿Qué es el fast mba emprendedores?

El Fast MBA Emprendedores es un programa centrado en el emprendimiento y en la figura del emprendedor.

A través de un recorrido formativo eminentemente práctico te damos las claves para que puedas iniciar tu proyecto de negocio con la total seguridad de que estás diseñando ese plan estratégico que te llevará al éxito.

Ponemos, además el foco en las nuevas tecnologías como herramientas fundamentales en la optimización de recursos y resultados en el emprendimiento, atendiendo en todo momento a entornos dinámicos como los que vivimos actualmente y que son determinantes en el proceso de toma de decisiones.

2. Objetivos

Proporcionar al emprendedor una perspectiva global de lo que es el emprendimiento.

Dotar al emprendedor de las herramientas necesarias para iniciar su proyecto.

Identificar las variables del entorno que suponen una amenaza o una oportunidad.

Analizar los factores que influyen en el comportamiento de su potencial cliente.

Profundizar en las necesidades financieras de la empresa.

Contribuir al desarrollo de las habilidades directivas.

3. Programa

El programa se articula en torno a 7 módulos de 1 semana de duración cada uno.

Cada uno de ellos presenta, adicionalmente, diferentes unidades formativas que condensan los contenidos teórico-prácticos del máster que se completan con conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios y con foros de debate abiertos dirigidos por profesionales de gran prestigio.

Módulo 1.

Emprender/Emprendiendo con liderazgo

Módulo 2.

Emprender/Emprendiendo con/en Gestión financiera

Módulo 3.

Emprender/Emprendiendo con captación de fondos

Módulo 4.

Emprender/Emprendiendo con/en Marketing

Módulo 5.

Emprender/Emprendiendo con organización de las operaciones

Módulo 6.

Emprender/Emprendiendo con estrategia

Módulo 7.

Emprender/Emprendiendo con personas

Módulo 1. Emprender/Emprendiendo con liderazgo

- ¿Cuál debe ser nuestra mentalidad y valores?
- ¿Cómo debemos gestionar nuestros equipos?
- ¿Cómo debemos comunicar y qué debemos comunicar?
- ¿Cómo debemos elegir buenos mentores?
- ¿Cómo crearemos una buena cultura empresarial?
- ¿Cuáles serán las claves para relacionarse con éxito?

Módulo 2. Emprender/Emprendiendo con/en Gestión financiera

- ¿Cómo preparar un análisis de estados financieros?
- ¿Cómo elaborar un balance?
- ¿Qué es un P&L o estado de pérdidas o ganancias?
- ¿Qué es el cash-flow o flujo de caja?
- ¿Qué productos financieros suelen utilizar las startups y pymes?
- ¿Cuáles son los KPI's que un emprendedor siempre tiene que supervisar?

Módulo 3. Emprender/Emprendiendo con captación de fondos

- ¿Cómo financiar una startup o una pyme?.
- ¿Cuáles son las fases por las que debe atravesar la financiación de una startup o una pyme?.
- ¿Cómo preparar un “deck” con la documentación básica para presentar a los inversores?
- ¿Cómo preparar un “Elevator Pitch” de presentación de nuestro proyecto?
- ¿Cómo otros emprendedores han conseguido capital para su proyecto?

Módulo 4. Emprender/Emprendiendo con/en Marketing

- ¿Cómo preparar un plan de marketing?
- ¿Cómo preparar un plan de redes sociales?
- ¿Cómo preparar un presupuesto de marketing?
- ¿Cómo montar un equipo de ventas?
- ¿Qué son las KPI's en marketing? ¿Qué miden las KPI's?

Módulo 5. Emprender/Emprendiendo con organización de las operaciones

- ¿Cómo organizar las operaciones que requiere nuestro proyecto?
- ¿Cómo desarrollar nuestro producto o servicio?
- ¿En qué consiste la metodología Lean startup?
- ¿Cómo organizar nuestra logística?
- ¿Cómo gestionar el tiempo? ¿Qué tareas delegamos? ¿Cómo gestionar el día a día?
- ¿Cómo gestionar un feedback sobre el desarrollo de nuestro producto o servicio?
- ¿Cómo y cuándo “pivotar” si nuestro negocio no funciona?

Módulo 6. Emprender/Emprendiendo con estrategia

- ¿Cómo preparar el análisis de los modelos de negocio?
- ¿Cómo validar una idea?
- ¿En qué consiste la escalabilidad?
- ¿Cómo implementar el análisis de nuestros competidores en la creación de nuestras estrategias?
- ¿Cuáles son las principales causas de fracaso de los emprendedores?

Módulo 7. Emprender/Emprendiendo con personas

- ¿Cómo han gestionado los fundadores y equipo de las startups o pymes de éxito?
- ¿Cómo atraer y retener talento a nuestro proyecto?
- ¿Cómo montar un equipo ganador?
- ¿Cómo gestionar los “tropiezos”?

Metodología

Durante las 7 semanas de trabajo intenso, el modelo FAST te propone el siguiente esquema:

1. Modalidad híbrido.
2. Campus Virtual del Instituto de Emprendimiento Avanzado donde tendrás acceso a materiales, noticias y un Foro de Seguimiento a cargo de coaches en emprendimiento que te dará apoyo y orientación según vayan avanzando los Módulos del Curso que responden a las etapas para emprender cualquier proyecto.
3. Testimoniales de Emprendedores que compartirán contigo sus experiencias en los procesos por los que ya han pasado.
4. Tutorías virtuales personalizadas para consultar sobre los proyectos propios.

A quién nos dirigimos

El fast MBA emprendedores está orientado tanto a emprendedores que están en un proceso de adaptación empresarial, como a emprendedores junior y senior, así como al interemprendimiento empresarial.

Igualmente, la formación se dirige a aquellos recién titulados que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial tech y que quieran completar su visión tanto del mundo TIC como de las oportunidades que le ofrece el entorno.

Claustro docente



FÉLIX MUÑOZ

Experto en marketing y publicidad con más de 30 años de experiencia en puestos de alta dirección en multinacionales como J. Walter Thompson, BBDO y TBWA, donde estuvo 18 años como director general para España.

[LINKEDIN](#)



Dr. LUISA FANJUL

Doctora en Estrategia y Marketing por la Universidad de Castilla La Mancha, 20 años de experiencia en el mundo académico y 15 dedicada por completo al mundo de la comunicación.

[LINKEDIN](#)



FELIPE GARCÍA DE QUIROS

Licenciado en Ciencias Empresariales por la UCM. 5ª generación del Grupo Cortefiel. En el 2013 crea un club de inversión emocional, PINAMA, que pretende ayudar a emprendedores. Proyectos como THE CUBE, 33 EL MUSICAL.v

[LINKEDIN](#)



PABLO NIETO GUTIÉRREZ

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM. Máster en Finanzas por la Universidad de Deusto. Su experiencia profesional se ha desarrollado en empresas como Price Water House Coopers y como auditor Senior, en Roche Farmacéutica España. Responsable de control de coste en Banco Inversis. En la actualidad es director de Auditoría en Auren Auditores.

[LINKEDIN](#)



PEDRO LUIS LÓPEZ-CARRERO

Formado Profesional con más de veinte años de experiencia integral en RRHH en empresas multinacionales de los sectores Telco y Audiovisual. . Ha sido profesor asociado en la Escuela de Negocios ESERP y miembro del Equipo de Coaching interno en el Grupo Telefónica.

[LINKEDIN](#)



CARLOS ORTIZ

Formado en Derecho y ADE en la UAM. Máster en Práctica Jurídica y Acceso a la Abogacía en la VIU. Durante 3 años estuvo en Deloitte , posteriormente dio el salto al emprendimiento junto a su socio creando la empresa Aloha Poké, y trayendo la “revolución de la Healthy FastFood” a España.

[LINKEDIN](#)



CARLOS CABRERA

Formado en gestión hotelera y psicología empresarial, se especializó en consultoría de capital humano y entrenamiento ejecutivo. Ha desempeñado su profesión en distintos países, pudiendo entrar en contacto con distintas culturas y diferentes formas de gestionar empresas y equipos humanos. Actualmente está inmerso en proyectos de transformación digital.

[LINKEDIN](#)



ALFREDO VELA ZANCADA

Profesional del mundo de la formación para empresas. Socio de la empresa Social Media TIC's and Training, dedicada a la formación para todo tipo de organizaciones, y al marketing digital, y al turismo, con especial dedicación a la orientación laboral, las redes sociales y en general al social media. En los últimos 10 años ha impartido más de 200 cursos, conferencias y talleres relacionados con las tecnologías de la información y comunicación.

[LINKEDIN](#)

Contacto

Teléfono: 91 161 02 09

Dirección de correo electrónico: info@ieavanzado.com

WEB: www.ieavanzado.com

