

curso online

¿Cómo presentar un proyecto negocio a inversores?

inversión



e-avanzado

guía didáctica

Introducción y dinámica del curso

Las start-ups normalmente operan con modelos de negocio que implican mucho crecimiento a corto plazo si bien la rentabilidad hay que plantearla a futuro.

Como consecuencia, la mayoría de ellas necesitan financiarse lo que supone la **búsqueda de inversores** a los que, en primera instancia, hay que presentar el proyecto consiguiendo generar la confianza necesaria como para que decidan invertir en la empresa.

Este tipo de presentaciones, aunque deben adaptarse al tipo de inversión / inversor al que nos dirigimos deben seguir un patrón ordenado y estructurado totalmente orientado a la **seducción empresarial**.

De esta manera, el **objetivo principal** de este curso se concreta en el análisis y desarrollo de una presentación orientada a la captación de inversores que nos asegure la financiación que estamos buscando.

La formación que te proponemos se fundamenta en el auto-aprendizaje y se concreta en un recorrido de 1 hora donde podrás asistir de forma asíncrona a una **master class de 30 minutos de duración**, además, de tener acceso a toda una serie de **documentación de apoyo elaborada ad-hoc** para facilitar, en todo momento, tu proceso de aprendizaje:

1. Dinámica para elaborar una presentación de captación de inversores (preguntas frecuentes).
2. Glosario de términos.

Adicionalmente, el curso incluye una prueba de autoevaluación donde deberás obtener una calificación de 5 sobre 10 para obtener el certificado de aprovechamiento. Dispondrás de tres intentos, si bien el objetivo de la prueba se orienta a que puedas analizar en que partes del temario propuesto debes continuar profundizando.

Por otro lado, desde el **e-avanzado** somos conscientes de que pueden surgirte dudas en el camino, por lo que una vez que te matricules tendrás un plazo de 15 días para contactar con el director de la formación, en caso de que te surgiera alguna duda.

Contenidos

El curso **da respuestas a las siguientes cuestiones:**

→ **¿Cómo debe ser una presentación orientada a la captación de inversores?**

Existe una tendencia generalizada a enfrentarse a este tipo de presentaciones desde una óptica excesivamente rígida. Es importante el protocolo, pero también es esencial que nunca dejemos de ser nosotros mismos. Pensemos que la máxima es la confianza y para ello debemos ser creíbles.

→ **¿Cuáles son los contenidos que de forma general deben estar presentes en este tipo de presentaciones?**

Se hace fundamental trazar una hoja de ruta a través del crecimiento empresarial esperado, para ello y partiendo de la idea de negocio debemos presentar desde el plan financiero hasta las necesidades previstas de personal.

Todos los detalles son importantes, si bien luego se requiere de una adaptación ad hoc de la presentación en función del inversor(es) a los que vayamos a dirigirnos.

→ **¿Cuáles son las especificidades de los Pitch Elevators?**

Los Pitch Elevator son un modelo de presentación que se caracteriza por la brevedad en la exposición. Te mostramos como preparar tu Pitch Elevator siguiendo un guion predeterminado con el objetivo de que no se te olvide la información más relevante.

Objetivos y resultados del aprendizaje

1. Dotar al participante de las herramientas necesarias para elaborar una presentación de éxito en el momento en el que decida captar capital.
2. Ofrecer todas las claves para que la información que contenga la presentación sea la requerida por los inversores.
3. Analizar el momento en el que se encuentra la empresa para poder determinar cual es el tipo de presentación óptima.