

curso online

Fases de financiación de una pyme o start-up



e-avanzado

guía didáctica

Introducción y dinámica del curso

El curso sobre **cuales son las fases de financiación de una start_up o pyme** pretende ser una herramienta fundamental para el estudio del proceso de financiación en tu empresa de una forma transversal, teniendo en cuenta qué es lo que ocurre desde que tienes una idea hasta que esta se convierte en una propuesta de valor y a sabiendas de que conocer perfectamente dónde estamos y cuáles son nuestros objetivos es una de las claves para poder acceder a determinados inversores que observarán con lupa hacia dónde nos dirigimos.

La formación que te proponemos se fundamenta en el autoaprendizaje y se concreta en un recorrido de 1 hora donde podrás asistir de forma asíncrona a una **máster 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 analizar la fase en la que nos encontramos (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.

Contenidos

El curso se concreta en **tres conceptos básicos y da respuestas a las siguientes cuestiones:**

- **¿Cuál es la clave a la hora de realizar un modelo de negocio y atraer mayor financiación?**

Ponemos en el foco en el plan de negocio. La inversión llegará a tu empresa si tu modelo es atractivo y viable. Para ello debemos tener en cuenta aspectos tan importantes como el diseño de producto, el cliente o la competencia.

→ **¿Cómo realizar una buena planificación?**

Profundizar en modelos como el Modelo Canvas para tener un correcto punto de partida en la planificación de nuestra empresa.

→ **¿Depende la inversión de la fase en la que me encuentre?**

Describir las fases del emprendimiento, para posteriormente centrarnos en conceptos como las incubadoras, aceleradoras o Business Angel entendiendo cuál es su papel y cuando debemos acudir a ellas.

Objetivos y resultados del aprendizaje

1. Comprender las fases de la financiación de una empresa atendiendo al modelo de negocio.
2. Realizar un modelo CANVA para conseguir planificar nuestra propuesta de valor.
3. Entender el papel de los inversores en nuestra empresa.