

TALLERES DE CONSOLIDACION PROYECTOS AUTOEMPLEO GRATUITO

DIRIGIDO A NUEVOS AUTONOMOS, EMPRENDEDORES Y DESEMPLEADOS

Los primeros meses de actividad de una pequeña empresa son fundamentales. Son muchas las incidencias de todo tipo (trámites, problemas de financiación, impuestos, impagos, pérdida inesperada de clientes, etc.) a las que se tiene que enfrentar. El taller práctico de 10 horas de duración, pretende dar al nuevo (o futuro) empresario las respuestas y herramientas necesarias para solucionar algunos de los aspectos más problemáticos de su actividad, y además dotarles de armas para que sean más competitivos.

DIRIGIDO A AUTÓNOMOS, EMPRENDEDORES Y DESEMPLEADOS

LUGAR: CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE HUESCA

FECHAS: JUEVES 12 DE MARZO Y VIERNES 13 DE MARZO DE 9 A 14 H.

INFORMACION E INSCRIPCIONES: CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE LA
PROVINCIA DE HUESCA (974.21.88.99)

PROGRAMA

MODULO DIA 1 (12 de Marzo de 2015 a las 9:00 horas)

CÓMO UNA PEQUEÑA EMPRESA PUEDE SACAR PARTIDO A LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE INTERNET (5 HORAS)

- e-emprendedor: planificando mi negocio en internet
- Herramientas gratuitas en la red
- Redes sociales
- Marketing digital

MODULO DIA 2 (13 de Marzo de 2015 a las 9:00 horas)

OBTENCIÓN DE FINANCIACIÓN Y AYUDAS PARA AUTÓNOMOS (5 HORAS)

- Obtención de financiación y liquidez (bancaria y extrabancaria)
- Cómo estar informados de las convocatorias de subvenciones y ayudas.
- Cómo funcionan estas convocatorias y cómo hacer para optimizarlas.
- Cómo utilizar las convocatorias de ayudas como argumento de venta.
- Cómo se tramita (con éxito) una subvención: práctica real.

TALLER DE CONSOLIDACION PROYECTOS AUTOEMPLEO (Descripción)

MODULO DIA 1 (12 DE MARZO)

CÓMO UNA PEQUEÑA EMPRESA PUEDE SACAR PARTIDO A LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE INTERNET

(5 HORAS)

Internet se ha convertido en un medio de gran relevancia para la comunicación de los productos y servicios que se ofrecen en una empresa y acciones que la misma desarrolla.

Por tanto, es fundamental que el autónomo o responsable de la empresa utilice este medio como uno más para la comunicación de sus acciones y la promoción de su empresa.

El primer paso es planificar cómo vamos a presentarnos en internet. Debemos conocer los aspectos fundamentales que no podemos saltarnos (Ley de protección de datos, normativa de seguridad, pasarelas de pago, etc).

La imagen corporativa a través de internet también es primordial. El empresario debe ser consciente del boca a boca que ahora se lleva a cabo a través de las redes sociales y debe estar allí tanto para conocer qué es lo que se habla de su marca como para provocar que se hable bien de ella y poder responder a las consultas, quejas o sugerencias que se emiten a través de este medio.

Hay gran cantidad de herramientas y plataformas gratuitas en internet que permiten al autónomo desarrollar su imagen corporativa e intentar incrementar el conocimiento de su muy recientemente creada empresa o marca.

A través de esta sesión se explican las herramientas de marketing y comunicación en internet. Para ello, se listan las características de cada una de ellas, el tipo de usuario que acceder a ellas y, teniendo en cuenta dicha información, los usos sugeridos en cada caso.

Se analizan tanto las redes sociales como el posicionamiento en internet y otras herramientas de publicidad y comunicación que existen como Google Adwords o anuncios en portales relacionados. Además, se indican los pasos y aspectos a tener en cuenta en cada una de estas opciones. De esta forma, el empresario podrá optimizar al máximo su sitio web y la comunicación que realiza a través de internet.

MODULO DIA 2 (DIA 13 DE MARZO)

OBTENCIÓN DE FINANCIACIÓN Y AYUDAS PARA AUTÓNOMOS

(5 HORAS)

La obtención de financiación y de liquidez es el mayor obstáculo con el que se encuentran las pequeñas empresas actualmente. En el taller se explican, de una forma totalmente práctica, las distintas formas de financiación (bancaria y extrabancaria) de las que dispone el autónomo y las alternativas con las que puede contar.

También se darán nociones básicas sobre negociación bancaria que pueden ser de utilidad para conseguir operaciones o mejoras en las condiciones de los contratos bancarios.

En cuanto a las ayudas, en esta sesión se presentan las ayudas que, en estos momentos, están en vigor y de aquellas líneas de ayudas de las cuales la convocatoria está cerrada pero en las que es previsible que se vuelva a publicar una nueva y similar a la anterior.

No solo se informará sobre las ayudas, sino que se darán herramientas concretas para estar al día en las distintas convocatorias de ayudas que afecten a su empresa.

También es importante conocer a qué ayudas pueden acceder nuestros clientes por la contratación de nuestros servicios, para utilizar esta información como argumento de venta. Veremos qué requisitos debe cumplir nuestra empresa para que nuestros servicios puedan estar subvencionados para otras empresas.

La correcta gestión de la tramitación de ayudas es otro aspecto muy importante para el autónomo. Aunque se disponga de ayuda (Programas de ayuda, gestorías, agentes de empleo, etc), hay que conocer el funcionamiento, así como sus plazos, derechos y obligaciones.

Además, se llevarán a cabo casos prácticos y resolución de dudas de convocatorias vigentes, pudiendo el autónomo traer documentación real de alguna ayuda en la que esté en fase de tramitación.