

**MENTORING INTERMEDIO: 7 claves para que tu negocio funcione  
(30 horas)**

**DICIEMBRE 2018**

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

**Del 10 al 21 de diciembre, de 16.30 a 19.30 horas**

Fecha	Tema
10	Cómo aplicar Lean Startup. Lanzamiento de tu proyecto emprendedor.
11-12	¡Gestiona-T como un grande!
13-14	Conóce-T. Vénde-T
17-18	Comunicar en la era de Internet
19	Algunas ideas para contratar de forma eficaz
20	Quiero exportar ¿Cómo lo hago?
21	Brand Strategy & Analysis. Tu marca es más que tu logo.

## **Cómo aplicar Lean Startup. Lanzamiento de tu proyecto emprendedor.**

**Fernando Milla, consultor especializado en metodologías Lean / [www.fernandomilla.es](http://www.fernandomilla.es)**

Cómo aplicar Lean Startup para enfocar correctamente el lanzamiento de tu proyecto emprendedor. El objetivo es que estés seguro de que tu proyecto o servicio resuelve un problema real que tiene tu usuario; y que este cliente esté dispuesto a utilizarlo y a pagar por él.

Se trabajarán una serie de herramientas y técnicas ágiles que permitirán diseñar prototipos, experimentos y productos mínimo viables con los cuales, siguiendo un proceso llamado *Desarrollo de clientes*, validar las cuestiones claves de tu modelo de negocio.

## **iGestiona-T como un grande!**

**Nuria Torviso, Teserae, [www.teserae.es](http://www.teserae.es)**

Aprender a identificar los costes y a crear una estructura de costes. Fijación de precios y cálculo del punto muerto. La importancia de los resultados por proyectos: análisis de márgenes y toma de decisiones de gestión. Obligaciones fiscales. Gestión de tesorería. Casos prácticos.

## **Conóce-T. Vénde-T**

**Ana Asenjo, Tabú Comunicación, [www.tabucomunicacion.com](http://www.tabucomunicacion.com)**

Desde las primeras barreras en la venta comercial hasta el cierre de la misma. Herramientas más eficaces para llegar al mercado objetivo, diferentes tipologías de clientes, mecanismos de identificación de las necesidades, métodos óptimos de comunicación comercial.

## **Comunicar en la era de Internet**

**Olga Gutiérrez, Social Media manager, <http://olgagutierrez.es/>**

Qué significa "comunicación". Plan de comunicación: qué es, por qué, cuándo y cómo desarrollarlo. Elementos del plan de comunicación.

## **Algunas ideas para contratar de forma eficaz**

### **Audidores Consultores**

Aspectos jurídicos de la contratación en general, especialmente con clientes y proveedores: cuáles son los elementos esenciales para poder negociar. Especialidades de la contratación laboral.

## **Quiero exportar. ¿Cómo lo hago?**

**Jorge Gordo, Gesing Consulting, <https://gesingconsultores.es/>**

Consejos prácticos para la exportación: ¿Es mi producto exportable? Conceptos básicos. Taric, aduanas y aranceles. Fiscalidad internacional: facturación e IVA.

## **Brand Strategy & Analysis. Tu marca es más que tu logo**

**Ángel Constantino, <http://mentacreativos.com/>**

Desarrollar los conceptos básicos de un proyecto de marca real: proceso, metodología, herramientas y realidades de esta disciplina.