



POSGRADO
CAYETANO

eCayetano

Curso en:

Plan de Negocios en Empresas de Servicios de Salud

Resultados de aprendizaje:

- Formalizar la propuesta de un plan de negocios para la inversión en una empresa de servicios de salud, referida tanto a un nuevo emprendimiento como para una empresa en marcha.
- Detallar la idea del negocio, las características del servicio y sus particularidades.
- Analizar el mercado donde estaría inserta la empresa, el perfil del cliente y el servicio de salud ofrecido.

Dirigido a:

Emprendedores y profesionales interesados en implementar un Plan de Negocios, constituyéndose en una importante herramienta, que les permitirá gestionar de manera eficiente una empresa de servicios de salud u de otro giro, desde su etapa inicial y/o estando la empresa en marcha, con la finalidad de lograr un crecimiento ordenado y disciplinado, que pueda asegurar el éxito empresarial.



Inicio de Clases
09 de abril



Duración
08 semanas



Modalidad
Virtual



Inscripción
S/ 600.00



Horario
Jueves de 7:00 pm a 9:15 pm



Plan de estudio

Unidad

01

La idea del negocio

- El proceso de emprendimiento, Características esenciales que debe de tener el emprendedor
- Evaluación de conocimientos y habilidades personales de los participantes.
- Ideas de Negocios
- Oportunidades de nuevos negocios. Nichos de mercado
- Adaptabilidad del negocio

Unidad

02

Elaboración del plan de negocios

- ¿Qué es un plan de negocios?
- ¿Para qué sirve un plan de negocios?
- ¿Cómo debemos elaborarlo?
- ¿Qué debe de contener?
- Tipos de planes de negocios. Nuevos negocios, empresas en marcha
- Modelo de Negocios. ¿Por qué debemos de elaborarlo previo al Plan?

Unidad

03

Plan estratégico

- Visión
- Misión
- Objetivos estratégicos y del negocio
- Fuentes generadoras de ventaja competitiva

Unidad

04

Plan de marketing

- Objetivos de marketing
- La Mezcla de marketing
- Descripción de producto o servicio
- Estrategia de precio
- Estrategia de distribución o plaza
- Estrategia de promoción
- Estrategia de servicio al cliente o postventa
- Estrategia de posicionamiento

Unidad

05

Plan de operaciones

- Objetivos de operaciones
- Actividades previas al inicio de la producción
- Proceso de producción del bien o servicio

Unidad

06

Diseño de estructura y plan de recursos humanos

- Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal
- Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal
- Estrategias de motivación y desarrollo del personal
- Políticas de remuneraciones y compensaciones

Unidad

09

El plan financiero

- Elaboración del Presupuesto
- Ventas y/o ingresos a considerarse
- Análisis de costos
- Punto de equilibrio necesario
- Inversión inicial
- Capital de trabajo
- Fuentes de financiamiento
- Proyección de flujo de caja
- Estados de Ganancias y Pérdidas y Balance General proyectados del emprendimiento
- Análisis de rentabilidad y sensibilidad y riesgo

Docente



Luis Miguel Vento Calderón

Economista, con Maestría en Finanzas por ESAN, siguiendo un doctorado en Administración en USIL, con sólida formación y amplia experiencia, obtenida en empresas transnacionales y locales líderes, ocupando puestos de dirección, con énfasis en el planeamiento estratégico, así como la adecuada administración de las finanzas corporativas. Docente en los Diplomados de Especialización y Extensión Profesional de la PUCP, así como de las maestrías en USIL y USMP. Consultor Empresarial.

Alcanza tus metas



**Docentes
Especializados**
en el Campo



**Cursos
a medida**



Networking

Más información



posgrado.ventas@oficinas-upch.pe



967 303 546



posgrado.cayetano.edu.pe

Síguenos en:

