POSGRADO CAYETANO

e-Cayetano



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
01 de diciembre

Duración
08 semanas

Modalidad
Virtual

Inscripción
S/ 600.00

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

Contenido

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 07

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.

Consideraciones:

La UPCH se reserva el derecho de cancelar el curso si no llega al cupo mínimo de participantes hasta el mismo día de inicio del curso. No hay devolución de dinero, salvo que se cancele el dictado del curso. Los cursos no son transferibles. El retiro del curso es sólo académico y no económico. Los certificados y constancias se emiten solo en versión digital.

Certificación del Curso

La Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana Cayetano Heredia podrá otorgar al final del curso:

Certificado

Cuando el participante haya aprobado satisfactoriamente el curso con nota igual o mayor a 11.00 (no aplica redondeo en la nota promedio final), habiendo cumplido con la asistencia mínima requerida del 70% de actividades.

Además, deberá contar con el grado académico universitario:

- Peruanos: Grado de bachiller universitario, verificable (SUNEDU o mediante entrega de copia del grado académico a la Escuela de posgrado-UPCH).
- Extranjeros: Entrega de Constancia de grado académico a la Unidad de Gestión Digital UPCH.

Constancia de participación o asistencia:

Cuando el participante no obtenga la nota aprobatoria en el promedio final y habiendo asistido y cumplido con el 70% de las actividades programadas.

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: