
CURSO AUTOGESTIÓN PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

¿Cuáles son los objetivos del curso?

Objetivo general

Dotar a los participantes del curso de herramientas a aplicar en el proceso de gestión que faciliten y posibiliten el incremento de la eficiencia y eficacia de las empresas.

Objetivos específicos:

- Aproximarse al mundo empresarial y conocer las claves del funcionamiento de las empresas.
- Entender la realidad económica y contable de la empresa así como los aspectos a tener en cuenta en la facturación de la misma.
- Orientar la actividad empresarial sobre los clientes, actuales y potenciales, como estrategia comercial básica.
- Conocer las herramientas básicas para planificar, organizar y gestionar la actividad empresarial a nivel productivo, logístico y comercial.
- Conocer la importancia de los recursos económicos y humanos de la empresa.
- Saber realizar una búsqueda de subvenciones eficaz.
- Conocer las herramientas básicas para relacionarse con el entorno a través de Internet.

¿Cuáles son los contenidos del curso?

TEMA 1. REVISIÓN DE CONCEPTOS DE CONTABILIDAD.

1.1. Concepto. Sobre qué informa la Contabilidad. Usuarios de la Contabilidad. Clases de Contabilidad. Actividad Contable Básica.

1.2. El Patrimonio. Concepto y composición. El Patrimonio Neto y los Elementos Patrimoniales. Práctica: Estructura Patrimonial. Masas Patrimoniales. Práctica: Masas Patrimoniales. Balance. Ecuación Fundamental del Patrimonio. Práctica: Balance y Ecuación Fundamental del Patrimonio

1.3. Los Hechos Contables. El Registro Contable. Las Cuentas. Método de Partida Doble. Práctica: Partida Doble. Los Libros de Contabilidad. El balance de Comprobación. Conclusiones. El Cuadro de Cuentas. Prácticas.

TEMA 2. REVISIÓN DE CONCEPTOS DE FACTURACIÓN.

2.1 La factura. Conceptos a tener en cuenta en la factura. El IVA. Ejemplo de factura con IVA. La empresa como intermediaria. Liquidación con Hacienda. El recargo de equivalencia. Ejemplo de factura con recargo de equivalencia. Prácticas.

TEMA 3: MARKETING.

3.1. Qué es el marketing. El consumidor. La demanda. El comprador. El mercado. Segmentación. Marketing-mix.

TEMA 4: ¿CÓMO HACER UN ESTUDIO DE MERCADO?

4.1. Universo y muestra. Selección del medio. Realización y conteo. Interpretación de la información. Parámetros estadísticos.

TEMA 5: APROXIMACIÓN AL ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

5.1. Introducción. Esquema básico del análisis económico-financiero. Consideraciones previas al análisis. Análisis previo del balance. Análisis previo de la cuenta de resultados

TEMA 6: EL ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

6.1. Previsiones y Presupuestos.

TEMA 7. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LOS RECURSOS HUMANOS

7.1. Importancia del factor humano. Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión del factor humano. Aplicaciones informáticas de gestión de recursos humanos. Convenios de Empresa.

TEMA 8. SUBVENCIONES Y AYUDAS 8.1. Fuentes para encontrar las diferentes ayudas y subvenciones.

Rastreo Eficaz. Suscripciones.