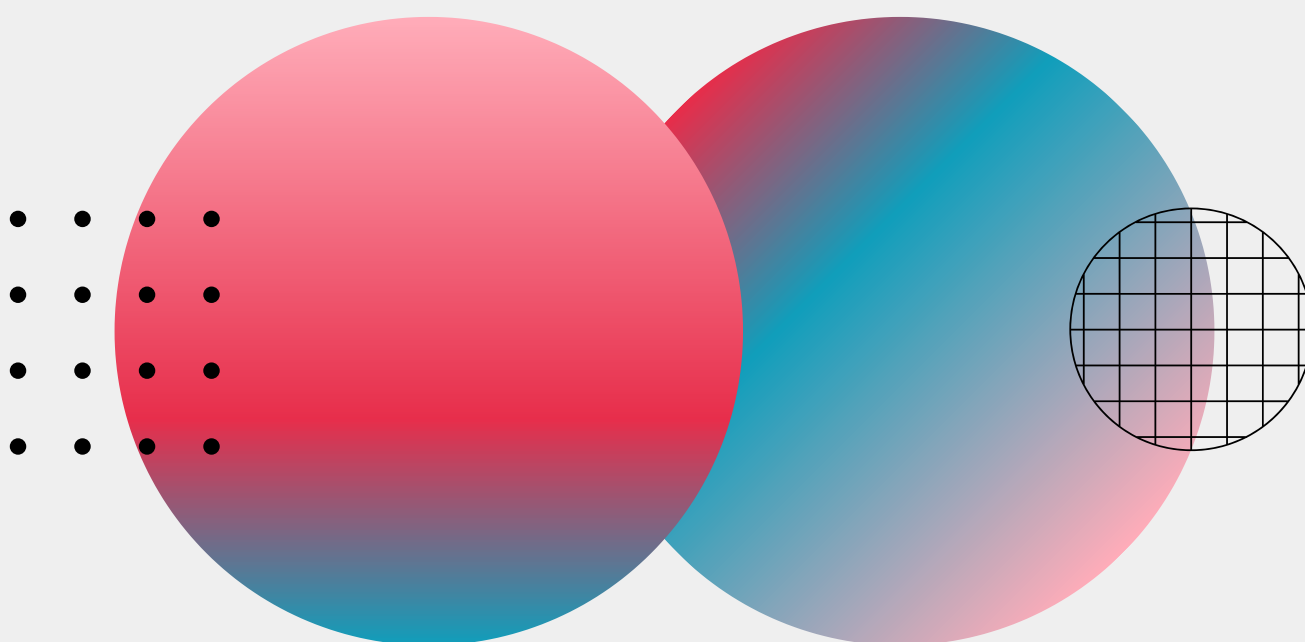


PROGRAMA:

LA FÁBRICA DE EMPREENDEDORES



Tu conexión con la realidad empresarial



Turno entre semana y fin de semana (ver página final)



Duración total: 60 horas



Modalidad: Online



Precio: 2.420,00 € (IVA Incluido)

DE — EDE Madrid
**Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial**

Programa La Fábrica de Emprendedores de EDE

Bienvenido a la Fábrica de Emprendedores, un programa diseñado para acompañarte en tu camino hacia el éxito empresarial.

Ya sea que quieras crear tu propia empresa, necesites reinventarte por circunstancias del mercado o busques optimizar la gestión de tu PYME, este programa te proporciona las herramientas, conocimientos y apoyo práctico que necesitas.

Con una metodología ágil y centrada en resultados, combinamos formación teórica, talleres prácticos y mentorías personalizadas para que transformes tus ideas en una empresa real o lleves tu negocio existente al siguiente nivel. Aquí, no solo aprenderás a gestionar una empresa, sino que la construirás mientras aplicas todo lo aprendido a tu proyecto.

Además, al finalizar el programa, se realizará un evento donde podrás presentar tu idea ante potenciales inversores, otros emprendedores y profesionales de éxito.

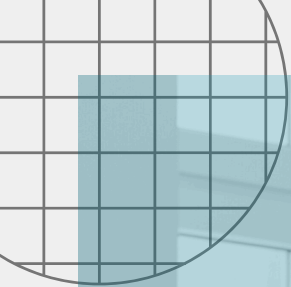


Beneficios



- **Construye un negocio sólido con un plan estratégico claro:** aprende a validar tu idea, analizar el mercado y definir una estrategia ganadora.
- **Aprende con la práctica y avanza en tiempo real:** aplicarás cada concepto a tu propio negocio con ejercicios, simulaciones y mentorías.
- **Accede a una comunidad de expertos y emprendedores:** conecta con mentores, inversores y otros emprendedores para crear alianzas estratégicas.
- **Crea tu empresa con una inversión reducida:** aprende a sacarle partido a los nuevos modelos digitales de negocio que te permitirán emprender sin realizar una gran inversión.
- **Domina Ventas y Marketing Digital con Inteligencia Artificial y Automatización:** utiliza la IA y el poder de la automatización para hacer que tu negocio sea fácilmente escalable reduciendo inversión en personal.
- **Prepara tu pitch y potencia tu crecimiento:** Presenta tu negocio ante potenciales inversores con seguridad, estructura tu mensaje y accede a oportunidades de financiación gracias al **evento de networking que se realizará al finalizar el programa.**





A quién va dirigido

- **Emprendedores** que han iniciado su primera empresa y necesitan formación integral.
- **Profesionales y directivos de PYMES** interesados en innovar y mejorar su capacidad empresarial.
- **Personas con una idea de negocio** que buscan validarla y desarrollarla.
- **Freelancers y autónomos** que desean estructurar o expandir sus proyectos.

Al inicio del programa, los participantes deberán escoger su propio proyecto empresarial sobre el que irán poniendo en práctica lo aprendido

Metodología del Programa

La metodología del programa se basa en un **enfoque práctico**, donde **seleccionarás una idea de negocio** desde el primer día y **desarrollarás tu empresa** de manera progresiva a lo largo del curso. Si ya tienes una, ¡Genial! Y si no la tienes... ¡Te ayudaremos a encontrarla!

A medida que avances por los módulos, **irás aplicando los conocimientos teóricos directamente a tu proyecto**. Este enfoque se complementará con **mentoría personalizada, realizada por emprendedores de éxito**.



Estrategia Empresarial y Análisis de Mercado

Contenidos del Programa

- **Modelos de Negocio**
 - Modelos de Negocio Tradicionales: Comercio minorista, manufactura, franquicias...
 - Modelos de Negocio Digitales: E-commerce, SaaS (Software as a Service), Marketplace, Dropshipping, suscripciones...
- **Selección Inicial de la Idea de Negocio del Programa** (podrá variar a lo largo del primer módulo)
- **Análisis Interno**
 - Recursos y Capacidades
 - Cadena de Valor de Porter
 - Análisis de Elementos Diferenciadores
 - Evaluación Financiera y Operativa Inicial
- **Análisis Externo**
 - Estudio del Mercado
 - Estudio de la Industria / Sector
 - Análisis de la Competencia
- **Posicionamiento y Estrategia Empresarial**
 - Definición del Posicionamiento
 - Mapas de Posicionamiento
 - Estrategias Competitivas de Porter
- **Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)**
- **Mentalidad Emprendedora y Liderazgo**
 - Resiliencia y Adaptabilidad: Gestión del fracaso y aprendizaje continuo.
 - Toma de Decisiones en Contextos de Incertidumbre: Metodologías como Design Thinking y Agile.

Validación de la Idea y Diseño de la Propuesta de Valor

Contenidos del Programa

- **Creación de la propuesta de valor:**
 - Value Proposition Canvas: Diseño de la propuesta de valor alineada a las necesidades del cliente.
 - Identificación de Beneficios Claves y Diferenciadores.
 - Alineación con las Tendencias del Mercado.
- **Creación del Modelo de Negocio de la Empresa**
 - Business Model Canvas (BMC): Construcción del modelo de negocio a través de los 9 bloques clave.
 - Relación entre la propuesta de valor y los segmentos de clientes.
 - Definición de canales, fuentes de ingresos y estructura de costos.
- **Validación de la Idea de Negocio**
 - Técnicas de Validación con Clientes: Entrevistas, encuestas, test de prototipos, experimentos de Smoke Testing.
 - Uso de Herramientas Digitales: Typeform, Google Forms, Hotjar, prototipos en Figma.
 - Pruebas Piloto y Lanzamiento de MVP (Producto Mínimo Viable).
- **Iteración y mejora de la idea**
 - Obtención de Feedback del Mercado: Análisis de comentarios, datos y métricas.
 - Toma de Decisiones Basada en Datos: Uso de analítica para la optimización del modelo de negocio.
 - Refinamiento de la Propuesta de Valor y Ajuste del Producto o Servicio.

Estrategia Comercial, Ventas y Marketing Digital con IA y Automatización

Contenidos del Programa

- **Definición del público objetivo:**
 - Creación de perfiles de Buyer Persona de la empresa.
 - Ajuste e iteración constante mediante el análisis de la cartera de clientes.
- **Análisis del Customer Journey Map con Miró**
 - Tráfico / Captación
 - Lead Generation
 - Lead Nurturing
 - Venta
 - Customer Experience
 - Retención y fidelización
 - Crecimiento rápido y escalable: Growth Hacking
- **Canales de adquisición de clientes y estrategias de ventas:**
 - Marketing Tradicional vs Marketing Digital
 - Estrategias Omnicanal
- **Marketing digital:**
 - Creación de la imagen de marca y la página web de la empresa con IA
 - Estrategias de Marketing Digital para la empresa:
 - SEO (Search Engine Optimization)
 - SEM (Search Engine Marketing) - Google Ads
 - Email Marketing - HubSpot
 - Marketing de Contenidos - IA, Canva
 - Social Media - Metricool
 - Automatización de Marketing - Make
 - Inbound Marketing - HubSpot
- **Técnicas de negociación y cierre de ventas**
- **Creación de un Plan de Marketing adaptado a cada proyecto según su perfil**

Finanzas para Emprendedores y Fuentes de Financiación

Contenidos del Programa

- **Fundamentos de la gestión financiera**
 - Conceptos Clave: Ingresos, costos, márgenes de beneficio.
 - Control Financiero: Presupuestos, flujo de caja y análisis de rentabilidad.
 - Herramientas de Gestión Financiera: Excel y plantillas para la gestión financiera.
- **Cálculo de costos y estrategia de precios**
 - Identificación de Costos Fijos y Variables.
 - Cálculo del Precio de Venta: Métodos de fijación de precios (cost-plus, basado en valor, dinámico).
 - Estrategias de Pricing: Descuentos, precios psicológicos, paquetes y suscripciones.
- **Fuentes de financiación**
 - Financiación Pública y Subvenciones: Programas de apoyo gubernamental, ayudas a startups y PYMEs.
 - Financiación Privada: Business Angels, Venture Capital, crowdfunding, préstamos bancarios.
 - Bootstrapping: Cómo financiar el negocio con recursos propios.
- **Simulación de escenarios y herramientas de gestión**
 - Proyección de Escenarios Financieros: Estimación de ingresos y gastos futuros.
 - Análisis de Sensibilidad: Evaluación del impacto de cambios en costos e ingresos.

Operaciones, Herramientas Digitales y Gestión del Negocio

Contenidos del Programa

- **Formalización y aspectos legales del Negocio**
 - Opciones Jurídicas: Autónomo, sociedad limitada, cooperativa, entre otras.
 - Trámites Administrativos y Registro: Alta en Hacienda y Seguridad Social, licencias y permisos.
 - Normativas y Cumplimiento Legal: Protección de datos (GDPR), propiedad intelectual, normativas sectoriales.
- **Gestión de proveedores, producción y logística**
 - Selección y Negociación con Proveedores.
 - Gestión de Inventarios y Logística.
 - Optimización de Procesos Operativos.
- **Herramientas digitales para la productividad y gestión empresarial**
 - Software de Gestión (CRM): HubSpot
 - Automatización y Productividad: Make.com
 - Herramientas de IA: Chat GPT
- **Estrategias para gestionar equipos y liderazgo emprendedor**
 - Estrategias para Liderazgo Emprendedor.
 - Gestión del Talento y Cultura Organizacional.
 - Técnicas para la Motivación y el Trabajo en Equipo.

Crecimiento, Pitch de Negocios y Mentoría

Contenidos del Programa

- **Estrategias de crecimiento y diversificación**
 - Crecimiento Orgánico (desarrollo interno) e Inorgánico (fusiones, adquisiciones y asociaciones)
 - Diversificación de Productos y Servicios
 - Expansión a Nuevos Mercados
 - Innovación y Tecnología para el Crecimiento
- **Preparación para negociar con clientes, socios o inversores**
 - Preparación de la Propuesta de Valor
 - Técnicas de Negociación
 - Análisis de la Contraparte
 - Gestión de Conflictos y Objeciones
- **Elevator pitch y presentaciones efectivas**
 - Diseño de un Elevator Pitch Impactante
 - Estructura de Presentaciones Exitosas
 - Elementos Visuales y Narrativa
 - Preparación para Preguntas del Público
- **Definición de un plan de acción real para después del curso**
- **Mentoría con expertos para revisar y mejorar el plan de negocio**
- **Evento Final: presentación de los planes de negocio**
 - Se finaliza el Programa con un evento de presentación de los planes de negocio elaborados por los participantes donde asistirán potenciales inversores, emprendedores y profesionales de empresas líderes. Evento se realizará en el Colegio de Ingenieros Industriales de Madrid.

Claustro



Ignacio Jiménez Urueña

Coordinador Unidad de Conocimiento de Mercados y Gestor Programas de Internacionalización, Cámara de Comercio de España.

MBA. Licenciado en Ciencias Económicas (UAM).

Profesor de Masters sobre Emprendimiento, Innovación e Internacionalización.



Luis Miguel del Saz Rodríguez.

Airbus. Digital Transformation Leader. Liderando proyectos de Transformación Digital en Supply Chain y Operaciones. Profesor de Master en Transformación Digital, Tecnologías Emergentes, Innovación y Operaciones Ingeniero Técnico Industrial por ICAI y Licenciado en Ciencias Empresariales UNED.



Adolfo Galán

Director de Unidad de Negocio | Ventas | Operaciones | Experto en Comunicación | Ex_Socio Accenture. Coach de comunicación persuasiva.



Pedro J. Carrillo

Ceo de Grupo Metalia, empresa líder en marketing y comunicación industrial. Fundador de IndustryTALKS, medio de comunicación para la Industria. Socio fundador de SAF, agencia de eventos. Licenciado ADE - PDG IESE 2016

Claustro



Pablo Viejo García

Fundador y CEO de Bettermaps.AI
| Innovador en soluciones de
inteligencia artificial y
geoespaciales | Consultor
tecnológico | Líder en proyectos
digitales con experiencia global |
Anteriormente Director en EDF Lab
Singapur.



Fernando Martín

Co-Founder DOST AI, IoT Professor
ESIC Business & Marketing School,
Artificial Intelligence Professor
IEBS Business School.



Javier Laclaustra

Responsable de Desarrollo de
Negocio en EDE Especialista en
análisis de mercados, marketing
digital e IA aplicada al marketing.
Anteriormente analista de
mercados internacionales en
Cámara de Comercio de España
Derecho y ADE por la URJC
Postgrado en Marketing Digital por
la Universitat de Barcelona.



Duración

60 horas



Fecha (Turno 1)

22 de Septiembre al 18 de
Noviembre de 2025

L, M, X y J

18:00 - 20:00



Fecha (Turno 2)

26 de Septiembre al 21 de
Noviembre de 2025

Viernes (16:00 - 20:00)

Sábado (9:00 - 13:00)



Precio

2.420€ (IVA Incluido)



Contacto

(+34) 613 53 65 16

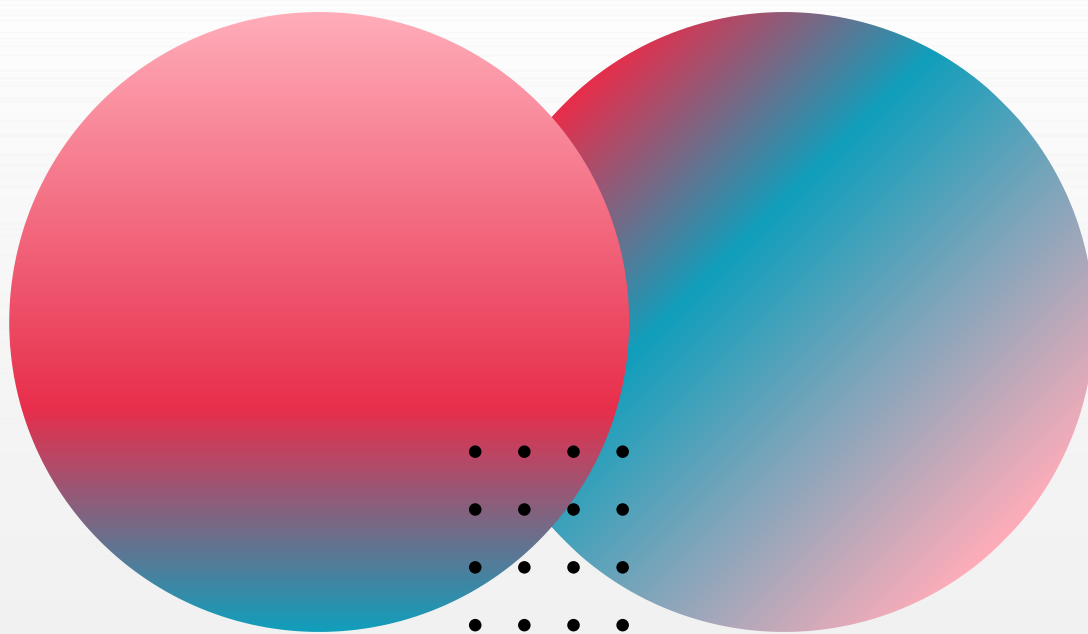
hola@ede.madrid

admisiones@ede.madrid

www.ede.madrid



Tu conexión con la realidad empresarial



**Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial**

613 53 65 16



admisiones@ede.madrid

