FORMACIÓN PARA ARQUITECTURA TÉCNICA

# EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

## MÓDULO III DEL CURSO DE AGENTE REHABILITADOR

**PONENTES: Gabinete Orientación profesional del COAATM**

Retransmisión en directo
**¡Síguela por internet!**

ORGANIZA

COLEGIO OFICIAL ELKARGO OFIZIALA
NAVARRA NAFARROA
ARQUITECTOS TECNICOS ARKITEKTO TEKNIKOAK

APAREJADORES MADRID

COLABORA

FORMACIÓN PARA ARQUITECTURA TÉCNICA

## Introducción

**¿Quieres crear tu propia empresa o ejercer la profesión por tu cuenta? ¿Ya estás dirigiendo un negocio y te gustaría ampliar tu cartera de clientes, ofrecer servicios desde un enfoque novedoso o mejorar la gestión de tu actividad profesional?**

A lo mejor has trabajado por cuenta ajena y has pensado que tu jefe podría llevar la empresa de una forma mejor. Puede ser que hayas tenido una idea de negocio increíble pero no te sientes seguro para ponerla en marcha o que ya tengas un negocio y quieras sacarle más partido. ¡Ahora es el momento!

## Objetivos

El gran volumen de trabajo que se está creando alrededor de los Fondos Next Generation ha creado la necesidad de personal cualificado que los promueva y gestione de principio a fin.

Hemos organizado esta formación para que puedas dar el salto que te falta para ser AGENTE REHABILITADOR, cubriendo las necesidades que puedas tener como autónomo o como empresario a la hora de crear, desarrollar y gestionar tu propio negocio.

## Metodología

Didáctica con apoyo de prácticas y ejemplos. Se seguirá por videoconferencia en directo, con posibilidad de visualizar la grabación hasta un mes después.

# Programa

**1. Herramientas y estrategias empresariales**

Conoce y utiliza los recursos y las estrategias para difundir tus servicios profesionales y aumentar tu cartera de clientes. Página web, blog, networking, redes sociales o el dossier profesional son algunas de las estrategias que te ayudarán a estar más accesible en un mercado muy competente. ¡Haz que todo el mundo conozca tus servicios!

**2. Viabilidad y plan económico-financiero**

Los aspectos más significativos que debes tener en cuenta si te planteas o estás arrancando la aventura de crear una empresa y desarrollar un negocio propio. Estas jornadas te aportarán las bases del ejercicio del emprendedor desde diferentes puntos de vista: viabilidad, jurídico y marketing. Además recibirás formación imprescindible en economía y contabilidad que te capacitarán para elaborar y comprender bien tu plan económico financiero.

**3. Venta de servicios para aparejadores**

Ahora que tienes tu proyecto empresarial en marcha y los potenciales clientes saben que existes es hora de desplegar tus habilidades comerciales. Conoce las estrategias que te permitan vender cómodamente tus servicios sin saturar a tu clientes.

| Fecha | Horario | Tema | Ponente |
|---|---|---|---|
| Martes 22 de noviembre | De 18h00 a 19h00 | Formas jurídicas de las empresas y sus responsabilidades | Francisco González Vidal SECOT |
| | De 19h00 a 20h00 | Fiscalidad empresa vs. autónomo | |
| Miércoles 23 de noviembre | De 18h00 a 19h00 | Viabilidad del negocio. Modelo CANVA | Antonio Marín SECOT |
| | De 19h00 a 20h00 | Plan económico-financiero | |
| Jueves 24 de noviembre | De 17h00 a 18h00 | Plan de marketing | Por confirmar |
| | De 18h00 a 19h00 | Calcular el precio de servicios profesional | Juan Calvo Responsable Gabinete de Orientación Profesional COAATM |
| | De 19h00 a 20h00 | Venta de servicios | Por confirmar |

**7 horas** lectivas.

---

**Martes** (18:00 a 20:00h)**, Miércoles** (18:00 a 20:00 h)**, y Jueves** (17:00 a 20:00 h) (horario peninsular).

---

**Videoconferencia** *online* en directo.
**Las grabaciones de las sesiones se podrán visualizar hasta un mes después.**

---

**Plazas limitadas**, es necesario inscribirse previamente antes del **16 de noviembre** a las **13:00 h** (horario peninsular).

---

Precio **no colegiados: 80 €**
Precio **colegiados COAT: 30 €**

---

## CALENDARIO NOVIEMBRE

| L | M | X | 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** | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

**INSCRIPCIONES A TRAVÉS DE TU COLEGIO**