

PROGRAMA VINARÒS INNOVA EMPRESA

Objetivo: Apoyar a las empresas del territorio en la mejora de su competitividad en un entorno cambiante y la consolidación de empresas jóvenes a través de un programa integral de formación y acompañamiento

Participantes: Dirigido a empresas que han superado la etapa de lanzamiento o empresas ya maduras que deseen iniciar nuevas líneas de negocio o requieran de un asesoramiento especializado para determinar e implementar los cambios necesarios en su modelo de negocio con el fin de lograr su adaptación a las nuevas necesidades operativas que se presentan.

El programa incluye las siguientes acciones:

- **Diagnóstico de situación.** Acciones individuales con cada participante para elaborar un diagnóstico de situación de las empresas participantes y detectar áreas de mejora. Duración: 10 horas por participante.
- **Formación grupal.** Duración: 56 horas

ACCIÓN FORMATIVA	VINARÒS INNOVA EMPRESA	Duración	56 horas
Competencia general	<p>Los/las participantes tendrán la oportunidad de adquirir nuevas competencias y conocimientos para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a las empresas para elaborar estrategias de negocio que se adapten a entornos complejos y cambiantes, mejorando su resiliencia con el objetivo de que sean más innovadoras para diferenciarse de la competencia y así captar nuevos clientes. • Mejorar su competitividad. • Favorecer la supervivencia de las actividades económicas participantes y la consolidación de proyectos empresariales de reciente creación. • Favorecer y aumentar la creación de nuevos puestos de trabajo y de empresas generadoras de actividad económica sostenible y de alto valor. • Mejorar la visión global de la gestión empresarial. • Mejorar o, en su caso, elaborar el Plan Estratégico de la Empresa. • Mejorar su capacidad de gestión y su rentabilidad. • Potenciar la innovación y la modernización de las empresas. 		
Módulos	Unidades didácticas	Duración	
I. Diagnóstico de situación y refuerzo de la posición competitiva de la empresa.	UD 1. Análisis de tendencias de mercado y cambios en los hábitos de consumo. UD.2.Análisis y diagnóstico estratégico de la empresa. UD.3.Hacia dónde enfocar la empresa. Determinación de la misión, la visión y los valores de la empresa. UD 4. Ventajas de la economía social.	8 horas	
II. Área de marketing y entorno digital de la empresa.	UD 1. Marketing estratégico. UD 2. La estrategia de posicionamiento. UD 3. El marketing mix: análisis y reorientación. UD 4. La estrategia comercial. El plan de ventas. UD 5. El plan de acciones y objetivos. UD 6. El marketing digital.	8 horas	
III. Área de finanzas y gestión.	UD 1. Análisis de la situación patrimonial a través del balance. UD 2. La cuenta de resultados. UD 3. La previsión de tesorería. Su importancia como instrumento de gestión en épocas de incertidumbre.	8 horas	
IV. Sistemas de organización para la puesta en marcha del plan estratégico. Liderazgo y	UD 1. La importancia del líder en momentos de incertidumbre para el correcto alineamiento de las personas en la empresa y alcanzar los objetivos. UD 2. Gestión de las personas del equipo. UD 3. Mejora de las competencias del equipo para adaptarte a las nuevas exigencias del entorno y al nuevo plan estratégico.	8 horas	

gestión de equipos.		
V. Área jurídico fiscal	UD 1. Forma jurídica más conveniente para la empresa. UD 2. Repercusiones fiscales de cada forma jurídica UD 3. Impuestos. Formas de tributación. UD 4. Las administraciones públicas. Agencia tributaria, seguridad social. UD 5. Modelos de contratación, nóminas y coste de seguridad social.	8 horas
VI. La sostenibilidad aplicada a la estrategia empresarial.	UD 1. La empresa responsable y sostenible: conceptos clave. UD 2. La estrategia empresarial para el desarrollo sostenible. UD 3. La memoria de sostenibilidad.	8 horas
VII. Define la estrategia y elabora un plan.	UD 1. Cuál es el entorno en el que compete la empresa. UD 2. Definición de una estrategia concreta. UD 3. Pautas sencillas para un plan de acción. UD 4. Pasar de la estrategia a la acción. Pautas para realizar un plan estratégico.	8 horas

- **Mentorización grupal global.** Acciones grupales donde se asentarán los conceptos trabajados en los módulos formativos y se resolverán dudas y cuestiones importantes necesarias para ir generando un modelo de negocio holístico y completo. Duración: 20 horas
- **Tutoría individualizada** realizada por consultores expertos. Duración: 14 horas por participante (online) (2 horas por módulo)
- **Mentorización individual global** realizada por consultores expertos. Duración: 2 horas por participante (presencial)