

Business Planners

Sesión 1:

- Plan de negocios inicial para ti, para clientes, para inversores, para el banco
- Estructura del Plan de Negocios, que incluye el Plan de Marketing:

Sesión 2:

- Definición de actividad
- Visión

Sesión 3:

- Misión
- Infraestructura

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 5:

- Asesoramiento (contable, laboral, legal, LOPD, compliance, seguros, etc.)
- Equipo y organigrama (recursos humanos)

Sesión 6:

- Valores
- Producto

Sesión 7:

- Ventaja competitiva
- Mercado objetivo

Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 9:

- Características y comportamiento del mercado
- La competencia

Sesión 10:

- Fortalezas, Debilidades, Riesgos y Oportunidades
- Política de precios y plan de marketing

Sesión 11:

- Sistemas (comercialización, proveedores, distribución, servicio etc.)
- Finanzas y proyecciones de crecimiento

Sesión 12:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Nuestros Programas

Negocios
BEST

Starters

Planners

Developers

Leaders

Systems

Ventas &
Presentaciones
BEST

Presenters

Sales Masters 1

Sales Masters 2

Telephone Sales

Marketing
Relacional
ASENTIV®

Target Market

Business Networks

Referral Strategy

- ✓ Sala VIP
- ✓ Eventos de Networking
- ✓ Ponencias
- ✓ Red Empresarial
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Enfocado a Resultados