



**España Emprende**  
Emprendemos contigo

**Cámara**  
Toledo

Curso presencial:  
**LANZA TU PROYECTO  
EMPRENDEDOR**  
en Toledo

Para personas entre 18 y 64  
años de edad, desempleadas  
o trabajadoras.

Curso **GRATUITO**  
Incluye **BECA TRANSPORTE**

Inicio: **ENERO - FEBRERO**  
Duración: **120h**  
Lugar: **C/ Dinamarca, 4 Toledo**  
Horario: **L-V. De 15:00 a 20:00**



Información e inscripciones  
Montserrat Puyalto Costa  
Telf: 664178518 (Whatsapp)  
Telf: 613647881 (Llamadas)  
Info@phimistersbschool.com



Contacto Cámara Toledo  
Montserrat Moreno / Óscar Morales  
Telf.: 655715121 / 658663289  
administracionfse@camaratoledo.com

#EuropaSeSiente



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

**Cámara**  
de Comercio de España

# LANZA TU PROYECTO EMPRENDEDOR

## DURACIÓN

120 horas

## LUGAR

Toledo

## HORARIO

15:00h – 20:00h

## OBJETIVOS

Potenciar y consolidar el espíritu emprendedor de los participantes, dotándolos de herramientas y habilidades prácticas para afrontar con éxito los retos de un proyecto empresarial. Busca inspirar, capacitar y acompañar a los emprendedores en la creación y consolidación de actividades empresariales sostenibles, competitivas e innovadoras, fomentando además la creatividad, la planificación estratégica, la gestión financiera y el liderazgo colaborativo.

## TITULACIÓN OBTENIDA

Diploma acreditativo

## METODOLOGÍA

Presencial

## PRECIO

Gratuito  
Beca de 3 € diarios

## DIRIGIDO

A personas con inquietud emprendedora, tanto aquellas que desean poner en marcha su propia empresa como las que ya cuentan con un proyecto en desarrollo y necesitan consolidarlo. Está especialmente enfocado a personas que busquen mejorar sus competencias en emprendimiento, innovación y gestión empresarial.

# LANZA TU PROYECTO EMPRENDEDOR

## PROGRAMA FORMATIVO

### Módulo 1: Mentalidad emprendedora y propósito

- Temática 1: Autodiagnóstico de competencias y estilos de rol en equipo
- Temática 2: Propósito, valores y visión de negocio, ética y sostenibilidad
- Temática 3: Tendencias y demandas locales/comarcales 2025 con fuentes públicas.
- Temática 4: Valores de la empresa
- Temática 5: Habilidades de la persona Emprendedora

### Módulo 2: Oportunidad y modelo de negocio

- Temática 1: Introducción al Design Thinking
- Temática 2: Problema/cliente, criterios de priorización y mapa de riesgos
- Temática 3: Propuesta de valor y diferenciación
- Temática 4: Esbozo de canales presenciales y alianzas locales.

### Módulo 3: Investigación y validación con clientes

- Temática 1: Diseño de entrevistas y focus groups; guías y sesgos.
- Temática 2: Técnicas de observación y diarios de uso.
- Temática 3: Métricas cualitativas iniciales

### Módulo 4: Prototipado “low-cost” y pruebas

- Temática 1: Bocetos, maquetas físicas, guiones de servicio, role-play de atención in situ.
- Temática 2: Protocolos de prueba y registro de evidencias.
- Temática 3: Criterios “go/no go” para siguiente iteración.

### Módulo 5: Itinerario legal-administrativo del emprendedor

- Temática 1: Alta como autónomo/constitución societaria; licencias y normativa sectorial.
- Temática 2: Contratación básica, prevención de riesgos, RGPD (enfoque procedimental).
- Temática 3: Relación con Administraciones públicas, proveedores y clientes (contratos y facturación básica) (públicas/privadas) y ayudas.

### Módulo 6: Finanzas del proyecto

- Temática 1: Estructura de costes/ingresos, punto de equilibrio y pricing.
- Temática 2: Tesorería y flujo de caja; previsiones trimestrales.
- Temática 3: Fuentes de financiación (públicas/privadas) y ayudas.

### Módulo 7: Operaciones, calidad y servicio

- Temática 1: Mapa de procesos end-to-end y SOPs.
- Temática 2: Estándares de calidad, garantías y devoluciones
- Temática 3: Logística ligera y control de inventario básico (si aplica).

### Módulo 8: Ventas consultivas y negociación

- Temática 1: Descubrimiento de necesidades y cálculo simple de ROI para el cliente.
- Temática 2: Manejo de objeciones, cierres y acuerdos básicos.
- Temática 3: Canales presenciales: prescripción, ferias, acuerdos con comercios.

### Módulo 9 : Go-to-Market “offline first”

- Temática 1: Pilotos con clientes presenciales y promoción en territorio (flyers, muestrarios, partners).
- Temática 2: Calendario de acciones, presupuesto físico y métricas.

### Módulo 10: Empleabilidad

- Temática 1: Pitch presencial, storytelling y networking de proximidad.
- Temática 2: Dossier, referencias y simulación de entrevista.
- Temática 3: Integración de personas con discapacidad a los equipos de trabajo
- Temática 4: Perspectiva de género Laboral

### Módulo 11: Soft Skills y Cierre

- Temática 1: Comunicación y oratoria
- Temática 2: Liderazgo y trabajo en equipo
- Temática 3: Resolución de conflictos y toma de decisiones
- Temática 4: Gestión del tiempo y productividad
- Temática 5: Inteligencia emocional en el negocio
- Temática 6: DEMODAY - Presentación Oral del proyecto