



TALLER DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO HASTA LA FIRMA DEL ACUERDO DE SOCIOS QUE BUSCAN LOS INVERSORES

CÓDIGO DEL CURSO:
SPEGC 24/2014

DIRECCIÓN DEL CURSO:

Mathieu Carenzo es profesor de Iniciativa Emprendedora e innovación del IESE. Trabajó en diferentes posiciones en Europa y América. Después de una experiencia en Danone para iniciar su carrera, trabajó en la rama de helicópteros de EADS: Eurocopter. Lideró el crecimiento de la empresa en México, el Caribe y América Central especializándose en la implementación de nuevas estructuras y el desarrollo de nuevos mercados. Después de terminar su MBA en el IESE, decidió profundizar su interés en la iniciativa empresarial y tomar el timón del "Entrepreneurship Center" del IESE, donde coordinó durante más de 6 años la docencia, la investigación y las actividades de divulgación relacionadas con la creación de empresa y la innovación. Mathieu asesora a emprendedores y enseña "creación de empresa" con un enfoque en la financiación de nuevas iniciativas innovadoras en programas de Alta dirección, educación ejecutiva y MBA's en 4 continentes y 3 idiomas. Adicionalmente, actúa como inversor privado en varias empresas (se sienta en el consejo de administración de 2 de ellas) y encabeza el desarrollo de la Global Entrepreneurship Week en España. Se graduó en ESSCA en Francia en 98 y realizó su MBA en el IESE BusinessSchool en Barcelona en 2006.

FECHA:

16 de julio de 2014

HORARIO:

11:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00

DURACIÓN:

6 horas

LUGAR:

Edificio INCUBE
SPEGC -SALA GLOBAL
Recinto Ferial de Canarias (INFECAR)
Avda. de la Feria, 1.
35012 Las Palmas de Gran Canaria

DIRIGIDO:

Emprendedores en diferentes fases de desarrollo. Emprendedores, con empresas creadas, o empresarios individuales que necesiten impulsar sus Proyectos tecnológicos, así como a las Pymes que basan sus negocios fundamentalmente en internet y en plataformas móviles.

OBJETIVOS:

Permitir a los emprendedores entender mejor sus oportunidades de negocio, los criterios de evaluación de los inversores así como mejorar sus capacidades de comunicación para tener éxito en el proceso de financiación. El programa combina conferencias-coloquio, casos de estudio así como coaching en un entorno de intercambio constante entre el instructor y los emprendedores.

PROGRAMA:

1. Cómo comunicar a los inversores.
2. Caso de estudio: Nova Capital.

3. Oportunidad de negocio versus Oportunidad de Inversión.
4. Mitos y realidades del proceso de financiación.
5. Contraste y revisión de puntos de aprendizaje.

El programa está concebido para emprendedores y equipos emprendedores con proyectos de negocio en diferentes etapas de desarrollo, con especial atención a las necesidades y retos asociados a la evaluación de los búsqueda de financiación. Se centra en la evaluación de la oportunidad, el desarrollo del modelo de negocio y la presentación a inversores. Estas son algunas de las preguntas que se exploran:

- ¿Cómo se identifica una oportunidad de negocio?
- ¿Cómo puedo valorar el equipo emprendedor?
- ¿Cómo se analiza el modelo de negocio y su viabilidad financiera?
- ¿Cómo funciona y cuál es la dinámica del proceso de captación de fondos?
- ¿Cómo funciona el mercado de la financiación de empresas jóvenes de alto potencial de crecimiento?
- ¿Cómo comunicar su oportunidad de negocio?
- ¿Cuál debe ser la estructura financiera para asegurar la puesta en marcha de una compañía?
- ¿Cómo se estructura la empresa para el crecimiento?

INSCRIPCIÓN

PRECIO DEL CURSO 10 euros, IMPUESTOS INCLUIDOS

Este curso es gratuito para los participantes en el II Programa de Aceleración de Empresas TIC de la SPEGC

+ INFO: compite@spegc.org · Telf. 928 42 46 00

promueve:

