ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Emprendimiento y Plan de Negocio: de la Idea al Lanzamiento

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Emprendimiento y Plan de Negocio: de la Idea al Lanzamiento de ICUFOR, una formación diseñada para transformar tu visión empresarial en un proyecto sólido y viable. En un contexto económico donde la innovación y la capacidad de adaptación son esenciales, este programa te proporcionará las herramientas metodológicas y estratégicas necesarias para materializar tus ideas con fundamentos profesionales y minimizar los riesgos inherentes al proceso emprendedor.

A lo largo de esta formación, trabajarás desde la generación y validación de ideas hasta el diseño de modelos de negocio utilizando metodologías como Lean Startup, Design Thinking y Business Model Canvas.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del emprendimiento y del ecosistema emprendedor, identificando las competencias, agentes e instituciones clave que intervienen en el proceso de creación de un proyecto empresarial.

Diseñar modelos de negocio viables y propuestas de valor diferenciadas, empleando herramientas estratégicas como el Business Model Canvas y el Value Proposition Canvas para lograr un ajuste efectivo entre producto y necesidades del cliente.

Elaborar planes de marketing, operaciones y estructura organizativa, integrando estrategias de comercialización, digitalización de procesos y configuración de equipos que sustenten la puesta en marcha del negocio.

Aplicar técnicas de creatividad y metodologías de validación, utilizando herramientas como el design thinking y el enfoque lean startup para generar, filtrar y contrastar ideas de negocio con el mercado.

Analizar el entorno competitivo y el mercado objetivo, aplicando técnicas de investigación de mercados, análisis PESTEL, cinco fuerzas de Porter y DAFO para fundamentar la toma de decisiones estratégicas del proyecto.

Desarrollar el plan económico-financiero del proyecto emprendedor, construyendo estados financieros previsionales, calculando indicadores de viabilidad y evaluando escenarios de riesgo para garantizar la sostenibilidad del negocio.

Objetivos del curso

Conocer el marco jurídico-legal y las fuentes de financiación disponibles, diferenciando formas jurídicas de constitución, obligaciones fiscales, instrumentos de financiación y estrategias de captación de recursos adecuadas a cada fase del proyecto.

Saber llevar a cabo la elaboración, presentación y defensa del plan de negocio, implementando estrategias de lanzamiento, monitorización mediante métricas clave y planificación del crecimiento inicial para asegurar la viabilidad y escalabilidad del proyecto.

Temario

01 Fundamentos del emprendimiento y del ecosistema emprendedor

1.1. Concepto, evolución histórica y tipologías del emprendimiento
1.2. El perfil del emprendedor: competencias, habilidades y actitudes clave
1.3. El ecosistema emprendedor: agentes, instituciones y recursos de apoyo
1.4. Tendencias actuales y nuevos paradigmas en el emprendimiento global
1.5. Factores críticos de éxito y principales causas de fracaso en nuevos proyectos empresariales

02 Generación, identificación y validación de ideas de negocio

2.1. Fuentes de inspiración y detección de oportunidades en el mercado
2.2. Técnicas de creatividad e ideación aplicadas al emprendimiento
2.3. Herramientas de análisis y filtrado preliminar de ideas de negocio
2.4. Metodología lean startup para la validación temprana de hipótesis
2.5. Técnicas de validación con clientes potenciales y primeras pruebas de concepto
2.6. Del problema a la solución: formulación y comunicación de la hipótesis de valor

Temario

03 Diseño del modelo de negocio y definición de la propuesta de valor

3.1. Concepto y componentes esenciales de un modelo de negocio
3.2. El Business Model Canvas como herramienta de diseño estratégico
3.3. El Value Proposition Canvas: ajuste entre producto y necesidades del cliente
3.4. Modelos de negocio innovadores y disruptivos en la economía actual
3.5. Iteración y pivotaje del modelo de negocio ante cambios del entorno

Temario

04 Investigación de mercado y análisis del entorno competitivo

4.1. Fundamentos y objetivos de la investigación de mercados para proyectos emprendedores
4.2. Metodologías y técnicas de investigación de mercados
4.3. Análisis del macroentorno: aplicación de la herramienta PESTEL y tendencias globales
4.4. Análisis del microentorno y del sector: las cinco fuerzas competitivas de Porter
4.5. Estudio de la demanda: segmentación, perfil del cliente y comportamiento de compra
4.6. Análisis de la competencia: identificación, benchmarking y posicionamiento
4.7. Elaboración e interpretación del análisis DAFO del proyecto emprendedor

Temario

05 Estrategia de marketing y plan de comercialización

5.1. Definición de la estrategia de marketing en un proyecto emprendedor
5.2. Estrategia de producto o servicio: diseño, desarrollo y ciclo de vida
5.3. Estrategia de precios: modelos, métodos de fijación y posicionamiento
5.4. Estrategia de distribución y selección de canales de venta
5.5. Marketing digital y presencia online del proyecto emprendedor
5.6. Comunicación offline, relaciones públicas y networking
5.7. Estrategias de growth hacking y captación de primeros usuarios
5.8. Plan de acción comercial y definición de métricas clave de seguimiento

Temario

06 Plan de operaciones, procesos y estructura organizativa

6.1. Diseño del plan de operaciones y de los procesos productivos
6.2. Localización, infraestructura y recursos materiales necesarios para la actividad
6.3. Plan tecnológico y digitalización de las operaciones del negocio
6.4. Estructura organizativa y configuración del equipo fundador
6.5. Plan de recursos humanos: estrategias de contratación, formación y retención

Temario

07 Plan económico-financiero del proyecto emprendedor

7.1. Fundamentos de la planificación económico-financiera para emprendedores
7.2. Estimación de la inversión inicial y cálculo de las necesidades de financiación
7.3. Plan de ventas y previsión de ingresos del proyecto
7.4. Estructura de costes: análisis de costes fijos, variables y cálculo del punto de equilibrio
7.5. Estados financieros previsionales del proyecto
7.6. Indicadores financieros de viabilidad: VAN, TIR, payback y ratios clave de análisis
7.7. Análisis de sensibilidad y evaluación de riesgos financieros del proyecto

Temario

08 Marco jurídico-legal y formas de constitución empresarial

8.1. Formas jurídicas para la creación de empresas: análisis comparativo
8.2. Criterios fundamentales para la elección de la forma jurídica más adecuada
8.3. Trámites y procedimientos administrativos para la constitución y puesta en marcha
8.4. Obligaciones fiscales y tributarias del emprendedor
8.5. Protección de la propiedad intelectual e industrial del proyecto
8.6. Normativa de protección de datos personales y cumplimiento legal (compliance)

Temario

09 Fuentes de financiación y estrategias de captación de recursos

9.1. Panorama general de las fuentes de financiación disponibles para proyectos emprendedores
9.2. Financiación propia y bootstrapping: estrategias de autofinanciación del proyecto
9.3. Financiación bancaria y productos financieros tradicionales
9.4. Capital riesgo, business angels e inversores privados
9.5. Crowdfunding, crowdlending y nuevos modelos de financiación alternativa
9.6. Subvenciones, ayudas públicas e incentivos fiscales al emprendimiento
9.7. Elaboración del pitch deck y presentación eficaz del proyecto ante inversores

10 Elaboración, estructura y presentación del plan de negocio

10.1. Concepto, finalidad y destinatarios del plan de negocio como documento estratégico
10.2. Estructura y contenidos esenciales del documento del plan de negocio
10.3. Criterios de redacción, presentación formal y errores frecuentes en la elaboración del plan de negocio
10.4. Presentación y defensa del plan de negocio ante diferentes audiencias

Temario

11 Lanzamiento del proyecto, puesta en marcha y estrategias de crecimiento inicial

11.1. Planificación operativa del lanzamiento: cronograma, hitos clave y tareas críticas
11.2. Estrategias de go-to-market y captación de los primeros clientes
11.3. Métricas clave y cuadro de mando para la monitorización del negocio en fase inicial
11.4. Gestión del riesgo y pivotaje estratégico en entornos de incertidumbre
11.5. Estrategias de escalabilidad y crecimiento empresarial sostenible
11.6. Competencias de liderazgo y gestión emocional del emprendedor en la fase de lanzamiento

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

