

Curso de Capacitación para Emprendedores 2026

España Emprende
Formación presencial



Cámara Valencia
C/ Poeta Querol, 15 - 46002 Valencia
www.camaravalencia.com



DURACIÓN 30 horas

FECHA Del 16 al 27 de noviembre de 2026, de lunes a viernes, de 16:00 a 19:00 h. (10 sesiones)

LUGAR Cámara Valencia (C/ Poeta Querol, 15, Valencia)

DIRIGIDO Emprendedores y personas que tengan en mente la puesta en marcha de una idea de negocio.

OBJETIVOS

1. Potenciar **habilidades transversales** clave para el emprendimiento, como la comunicación, el liderazgo personal, la capacidad de adaptación y la gestión de una marca propia.
2. Desarrollar las competencias emprendedoras necesarias para identificar oportunidades de **negocio**, fomentar la iniciativa personal y potenciar la creatividad y la innovación.
3. Adquirir conocimientos básicos de **gestión empresarial**, incluyendo la planificación económica y financiera, la gestión de costes, la fijación de precios y las obligaciones fiscales y administrativas
4. Desarrollar habilidades de **marketing y comercialización**, aprendiendo a identificar al público objetivo, analizar el mercado, diseñar estrategias de promoción y utilizar herramientas digitales para dar visibilidad al negocio.

METODOLOGÍA

Formación presencial que se desarrollará mediante una metodología activa, participativa y orientada a la práctica.

PRECIO Gratuito

TITULACIÓN OBTENIDA Diploma acreditativo Cámara Valencia

Curso de Capacitación para Emprendedores

30 horas
Modalidad presencial

Módulo 1. DIAGNÓSTICO E IDEA DE NEGOCIO CON APOYO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Sesión 1 y 2 (16 y 17 noviembre)

- 1.1.** Análisis de tendencias de mercado y hábitos de consumo.
- 1.2.** Diagnóstico estratégico: fortalezas, debilidades y entorno competitivo.
- 1.3.** Análisis Canvas del modelo de negocio.
- 1.4.** Identificación de oportunidades y enfoques de desarrollo de negocio.
- 1.5.** Definición de objetivos estratégicos basados en datos.

Módulo 2. FINANZAS EMPRESARIALES CON SOPORTE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Sesión 3 y 4 (18 y 19 noviembre)

- 2.1.** Análisis de la situación patrimonial a través del balance.
- 2.2.** Estudio de la cuenta de resultados y su interpretación.
- 2.3.** Elaboración de previsiones de tesorería asistidas por Inteligencia Artificial.
- 2.4.** Control y Análisis Financiero con herramientas digitales.
- 2.5.** Estrategias financieras para aumentar el valor del negocio.

Módulo 3. MARKETING INTELIGENTE: ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DIGITALES

Sesión 5 y 6 (20 y 23 noviembre)

- 3.1.** Marketing estratégico y definición del posicionamiento.
- 3.2.** Revisión y optimización del marketing mix.
- 3.3.** Marketing digital: presencia online, SEO, RRSS y automatización.
- 3.4.** Diseño del plan comercial y de ventas asistido por herramientas de Inteligencia Artificial.

Módulo 4. TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA ERA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Sesión 7 (24 noviembre)

- 4.1.** Concepto y fases de la transformación digital.
- 4.2.** Aplicación de tecnologías emergentes en entornos emprendedores.
- 4.3.** Competencias digitales clave para la gestión eficiente.
- 4.4.** Fiscalidad esencial para personas emprendedoras.

Módulo 5. PLAN DE OPERACIONES Y COMPETENCIAS DIRECTIVAS

Sesión 8 y 9 (25 y 26 noviembre)

- 5.1.** Diseño del Plan de Operaciones: procesos, recursos y proveedores.
- 5.2.** Estrategia y técnicas de negociación.
- 5.3.** Herramientas para la gestión eficaz del tiempo y tareas.
- 5.4.** Gestión de equipos y RRHH con soluciones digitales.
- 5.5.** Organización interna alineada con la estrategia global.
- 5.6.** Planificación operativa de la futura empresa.

Módulo 6 (Sesión 10). DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA Y ACCESO AL PLAN DE EMPRESA

Sesión 10 (27 noviembre)

- 6.1.** Definición de misión, visión y valores.
- 6.2.** Análisis y selección de estrategias competitivas.
- 6.3.** Formulación de objetivos estratégicos y operativos.
- 6.4.** Diseño del plan de acción, toma de decisiones y elaboración integral del plan de empresa.