



ASPECTOS PRÁCTICOS PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS



Del 6 al 13 de julio de 2026

Formación presencial

Cámara de Álava. Calle Dato 38 b. 01005 Vitoria-Gasteiz

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

100% Subvencionado

creaciondeempresas@camaradealava.com

945 141 800

 **España Emprende**

 Cofinanciado por
la Unión Europea

 MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

 **Fondos Europeos**

 **Cámara**
de Comercio de España

 **Lanbide**
EUSKAL ENPLUGU ZERBITZUA
SERVICIO VASCO DE EMPLEO

ASPECTOS PRÁCTICOS PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS



¡INSCRÍBETE AQUÍ!



FECHAS Y HORARIO

Del 6 al 13 de julio de 2026

09:00 - 14:00

30 horas



ORGANIZADO POR

Cámara de Álava, a través del Convenio firmado con Cámara de España para el desarrollo del Programa Emprende, en el marco del Programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social, con la financiación de FSE+ y Lanbide.



OBJETIVO

Capacitar a personas emprendedoras en conocimientos y herramientas clave de gestión que les permitan el desarrollo y dirección eficaz de su proyecto empresarial.



DIRIGIDO A

Personas emprendedoras, autónomos/as y empresas de reciente creación:

- Personas desempleadas: es necesario presentar informe de vida laboral.
- Personas trabajadoras por cuenta ajena y/o por cuenta propia: es necesario presentar demanda de mejora de empleo actualizada en Lanbide e informe de vida laboral.



PROFESORADO

Aitor Ezkerra. Aken

Imparte módulo 4

Consultor y formador en estrategia empresarial, marketing y ventas, con amplia experiencia en acompañamiento a personas emprendedoras y pequeñas y medianas empresas.

Cuenta con una trayectoria profesional vinculada al ámbito de la consultoría, la dirección comercial y la formación, colaborando con diferentes organizaciones en el desarrollo de competencias empresariales clave como la planificación, la gestión comercial y la toma de decisiones estratégicas.

Su enfoque formativo es eminentemente práctico, centrado en la aplicación directa de herramientas de gestión al día a día de las empresas, especialmente en contextos de emprendimiento y consolidación de negocios.

Técnico de Emprendimiento. Cámara de Álava

Imparte módulos de 1 a 3

Más de 10 años de experiencia en asesoramiento e impartición de formación a personas emprendedoras.





PROGRAMA

[**¡INSCRÍBETE AQUÍ!**](#)

Módulo 1. El estudio de mercado. Elaboración del plan de empresa (3 horas)

- Antecedentes del proyecto. Definición del modelo de negocio.
- Análisis de mercado y análisis del cliente.
- Análisis de la competencia.
- Análisis del sector de actividad. Análisis de Porter. Análisis de atractivo del sector de actividad.
- Análisis del entorno (análisis PEST).
- Análisis DAFO.
- La búsqueda de información.

Módulo 2. Viabilidad y plan económico financiero (7 horas)

- La determinación de la viabilidad del negocio. Cálculo del umbral de rentabilidad.
- Cuadros económico-financieros: La cuenta de resultados. La previsión de tesorería. El balance de situación. Ratios principales.
- Ayudas, subvenciones y financiación.

Módulo 3. Aspectos legales y prácticos de la creación de empresas (5 horas)

- Errores a evitar.
- La localización: Criterios de elección. Ley de arrendamientos urbanos.
- Formas jurídicas, trámites de constitución.
- La fiscalidad de las empresas: Impuesto de sociedades, IRPF, IVA.
- Aspectos laborales: La Seguridad Social en las empresas, Régimen Especial de Trabajadores Autónomos y Régimen General.



PROGRAMA

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

Módulo 4. Plan de Marketing (15 horas)

1. Cómo se generan clientes hoy (2h)

- Funcionamiento real de la toma de decisiones
- Principales errores en marketing y ventas
- Modelo de decisión del cliente
- OUTPUT: Diagnóstico del sistema comercial

2. Propuesta de valor (3h)

- Identificación de mensajes genéricos
- Construcción de propuesta basada en problema-impacto-resultado
- Diferenciación estratégica
- OUTPUT: Propuesta de valor definida

3. Cliente objetivo (2h)

- Segmentación orientada a compra
- Criterios de cualificación
- Identificación de clientes no prioritarios
- OUTPUT: Cliente ideal

4. Mensaje y posicionamiento (3h)

- Estructuras de comunicación persuasiva
- Storytelling aplicado a ventas
- Redacción de mensajes comerciales
- OUTPUT: Kit de mensajes

5. Activación comercial (3h)

- Canales de captación
- Primer contacto
- Gestión de objeciones iniciales
- OUTPUT: Secuencia de contacto

6. Plan comercial integrado (2h)

- Definición de objetivos
- Planificación semanal
- Indicadores de seguimiento
- OUTPUT: Plan de acción 90 días



España Emprende



945 141 800



creaciondeempresas@camaradealava.com



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y SEGURIDAD SOCIAL



Fondos Europeos

Cámara
de Comercio de España



Lanbide
EUSKAL ENPLEGU ZERBITZUA
SERVICIO VASCO DE EMPLEO