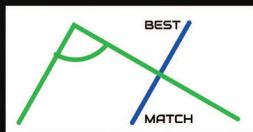




Instituto de
Emprendimiento
Avanzado

**Pensamos contigo en el
día después y avanzamos
en equipo día tras día**

info@bestmatch.es



BEST MATCH TRAINING



**Disfruta con lo que es bueno
para ti y los tuyos**



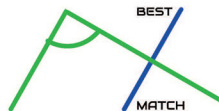
Instituto de
Emprendimiento
Avanzado

Sede: Instituto de Emprendimiento Avanzado
Calle Turia 7 - 28002 Madrid - Tel. 91 161 02 09
www.ieavanzado.com

*Innovadoras instalaciones con modernas aulas
y novedosas salas en las que desarrollar de
manera idónea la formación propuesta*

ACCESO EN TRANSPORTE PÚBLICO:

Autobús: Líneas 7, 43, 51 y N1
Metro: Líneas 9 (Estación Concha Espina
y 10 (Estación Santiago Bernabéu)



www.bestmatch.es

**PROGRAMA
ESPECIALIZADO
EN TRANSICIÓN
“DE FÚTBOL
A EMPRESA”**

ieavanzado.com



Instituto de
Emprendimiento
Avanzado



PROGRAMA ESPECIALIZADO EN TRANSICIÓN “DE FÚTBOL A EMPRESA”

PROFESORADO:

BEST MATCH dispone de un equipo de prestigiosos docentes, formadores y asesores en las enseñanzas y materias que integran los itinerarios formativos y de mentorización. Personas experimentadas que contribuirán a descubrir y mejorar sus aptitudes y actitudes.

PROGRAMA:

ITINERARIO FORMATIVO NÚMERO 1: “Salimos a Competir y a Ganar” - 27 Sesiones

- 1.-El Emprendimiento: Preguntas ¿Por qué? ¿Para qué? y ¿Cómo? Fases del emprendimiento
- 2.-El entorno del emprendimiento: Un ecosistema innovador
- 3.-Perfil del emprendedor: Cualidades: Vocación, Creatividad, Iniciativa e Innovación
- 4.-Creación de empresas y emprendimiento de negocios: Consideraciones generales
- 5.-El mercado: productos, servicios y clientes
- 6.-Constitución de empresas. Tipos de sociedades. Cuestiones legales y trámites administrativos
- 7.-La fiscalidad
- 8.-Sistema fiscal en España. Clases de impuestos
- 9.-Impuestos que gravan la actividad empresarial
- 10.-La relación laboral. Empleador y empleado
- 11.-El Contrato de trabajo. Regulación. Convenio Colectivo. Fin de la relación laboral
- 12.-La Seguridad Social: Régimen y Cotizaciones. El autónomo
- 13.-La contabilidad en la empresa. Consideraciones generales
- 14.-Contabilidad financiera
- 15.-Contabilidad de costes
- 16.-Estrategia empresarial: Planes estratégicos y de negocio
- 17.-Desarrollo de negocio y Gestión de proyectos
- 18.-El modelo de negocio: Producción, Comercialización y Distribución de productos. Prestación de servicios
- 19.-Marketing: Publicidad y Comunicación
- 20.-Entorno digital: Web y Redes Sociales

- 21.-Marca Personal como activo empresarial
- 22.-Franquicias I
- 23.-Franquicias II
- 24.-Organización de eventos deportivos
- 25.-Gestión de eventos deportivos
- 26.-Tutoría
- 27.-Caso Práctico

ITINERARIO FORMATIVO NÚMERO 2: La mejor defensa es una buena inversión - 18 Sesiones

- 1.-Sistema Financiero. Entidades de Crédito
- 2.-Planificación y gestión financiera: Ingreso, gasto, inversión, ahorro y crédito
- 3.-Gestión del efectivo. Tesorería
- 4.-Economía y control en el gasto. El presupuesto
- 5.-Planes de ahorro. Fondos de pensiones
- 6.-Fuentes de financiación. Recurso al crédito. Intereses
- 7.-Manejo de programas informáticos: Excel
- 8.-Tutoría
- 9.-Las inversiones: Productos, activos, rentabilidad y riesgo
- 10.-Planes y estrategias de inversión
- 11.-Rentabilidad económica y financiera. Análisis del riesgo financiero. Apalancamiento
- 12.-Productos financieros de inversión
- 13.-Inversión en Fondos
- 14.-Inversión en Mercados Financieros: divisas y derivados
- 15.-Mercado de valores: renta fija y renta variable
- 16.-La bolsa: Operaciones y órdenes en bolsa
- 17.-Tutoría
- 18.-Caso práctico

ITINERARIO FORMATIVO NÚMERO 3: Brillar sin ser estrella - 18 Sesiones

- 1.-Desarrollo personal y habilidades sociales: Introducción
- 2.-Imagen personal, institucional y profesional
- 3.-Protocolo: Normas y costumbres
- 4.-Actos sociales y familiares
- 5.-Redacción de textos en entornos profesionales y empresariales: Cartas, comunicaciones, discursos...
- 6.-Lenguaje verbal. Saber comunicar
- 7.-Hablar en público: Discursos y Conferencias
- 8.-Manual de Portavoz: Entrevistas en radio
- 9.-Manual de Portavoz: Entrevistas en TV

- 10.-Lenguaje de persuasión y de convicción
- 11.-Estrategias de negociación
- 12.-Comunicación no verbal: gestos y emociones
- 13.-Cambio de mentalidad y revisión de modelos mentales. Autoliderazgo
- 14.-Motivación, autoestima, autoconfianza e inteligencia emocional
- 15.-Aplicación de los valores del fútbol a la empresa
- 16.-Gestión del tiempo: Planificación, metodología y herramientas
- 17.-Tutoría
- 18.-Caso práctico

ITINERARIO FORMATIVO NÚMERO 4: El sabio consejo - 9 Sesiones

Almuerzo y encuentro / charla con directivos y empresarios de reconocido prestigio y legendarias figuras del fútbol que supieron prever su futuro. Acompañamiento y asesoramiento desde la visión, el conocimiento y la experiencia.

DURACIÓN:

- ∨ 2 meses. Apertura: 28 de enero 2020.
- ∨ Martes: 9:00 - 18:20 (incluye almuerzo con Mentor).
- ∨ Precio: 2.700€. ¡PLAZAS LIMITADAS!

RESULTADOS:

- Formación mediante conocimientos eminentemente prácticos y muy útiles para abordar proyectos empresariales y profesionales.
- Preparación en contenidos y habilidades mediante conocimientos técnicos y herramientas para el desarrollo personal y profesional.
- Incremento del capital humano.
- Asesoramiento mediante un Itinerario de Mentorización acompañado de prestigio y experiencia.
- Apoyo desde el Instituto Avanzado de Emprendimiento para impulsar la práctica emprendedora,
- Entornos de networking.

DESTINATARIOS:

- Futbolistas en activo con capacidad de prevención y de previsión
- Ex futbolistas cuyo deseo es emprender un nuevo proyecto profesional o empresarial