

## **PLAN DE ACTUACIÓN**

*Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven*

### **ENTIDAD:**

ASESORÍA PARIS, S.L.

CIF: B81478539

C/ CENTRO, 4 (LOCAL)

28931 MÓSTOLES (MADRID)

TELF: 916463125

[rubtola@gmail.com](mailto:rubtola@gmail.com)

[asesoría@asesoriaparis.com](mailto:asesoría@asesoriaparis.com)

El presente Plan de Actuación atiende a las necesidades promovidas por la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven diseñada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Desde nuestra larga experiencia dedicada al asesoramiento y gestión empresarial de Pymes, Micropymes y Autónomos pretendemos formar e informar a los Emprendedores acerca de los errores más comunes que se cometen a la hora de montar un negocio, así como marcar unas pautas sobre la correcta actuación a la hora de llevar a cabo una actividad.

Hemos decidido enfatizar esta formación en la Planificación Estratégica empresarial, base para establecer unos buenos cimientos en la empresa.

También deseamos informar a los emprendedores y resolverles dudas en materias fiscales y jurídicas a la hora de montar una empresa.

## **MEDIDAS**

### **1. Claves para tener éxito como Emprendedor**

Se trata de una serie de jornadas formativas gratuitas orientadas a todas aquellas personas que están emprendiendo o tienen la intención de hacerlo.

El ámbito territorial será la localidad madrileña de Móstoles. Ya tenemos algunos acuerdos con entidades públicas para realizar dichas jornadas, empezando por el Vivero de Empresas de Móstoles (Gestionado por el Ayuntamiento de Móstoles y la Universidad Rey Juan Carlos). El día 2 de Junio tendrá lugar la primera jornada formativa de unas 2,5 horas de duración.

En esta jornada formaremos a los asistentes (emprendedores) en los siguientes puntos de Planificación Estratégica:

- PLANIFICACIÓN: Misión, Visión y Valores. La planificación como base para la obtención de objetivos.
- ANÁLISIS: La matriz DAFO. Cómo realizarla correctamente. Análisis de los resultados del DAFO. Conócete a ti mismo (empresa). Análisis PEST.
- FOCALIZACIÓN: Estrategias para determinar clientes. El embudo de prospectos. Concepto de dispersión.
- LA ZONA DE CONFORT: Qué hacer y qué hay que cambiar. Resultados iguales o distintos. Proactividad.
- VALOR. Cómo dar Valor a tus clientes. Conceptos básicos de comunicación. La escucha activa. Asertividad.
- PREPARACIÓN: Elevator Pitch. El guión del empresario.
- TECNOLOGÍA ACTUAL. Visibilidad en la RED. Redes sociales. Medios de comunicación.

Estamos en contacto con otras agrupaciones empresariales y de emprendedores de la localidad para ofrecer esta formación (centros de coworking, asociaciones empresariales...).

**MEDIOS MATERIALES:** Ordenadores para las presentaciones, proyectores, documentación impresa para los asistentes...

**MEDIOS HUMANOS:** formado por el cualificado personal de Asesoría Paris, S.L., en cada ponencia participará una persona

**MEDIOS ECONÓMICOS:** los gastos derivados de desplazamientos, tiempo invertido, material aportado...

**BENEFICIARIOS:** Número indeterminado, actuación no individualizable.

Tenemos en mente una segunda medida, consistente también en jornadas formativas sobre temas fiscales, laborales y jurídicos a la hora de emprender (qué forma jurídica elegir, cuándo hay que darse de alta en la Agencia Tributaria y Seguridad Social, el RETA...), pero queremos sondear a los emprendedores durante la primera medida para ver si este tipo de información les puede resultar interesante o prefieren otro tipo, con el fin de realmente ofrecer lo que necesitan los emprendedores. De modo que iremos actualizando tanto las Medidas como el Plan de Actuación.