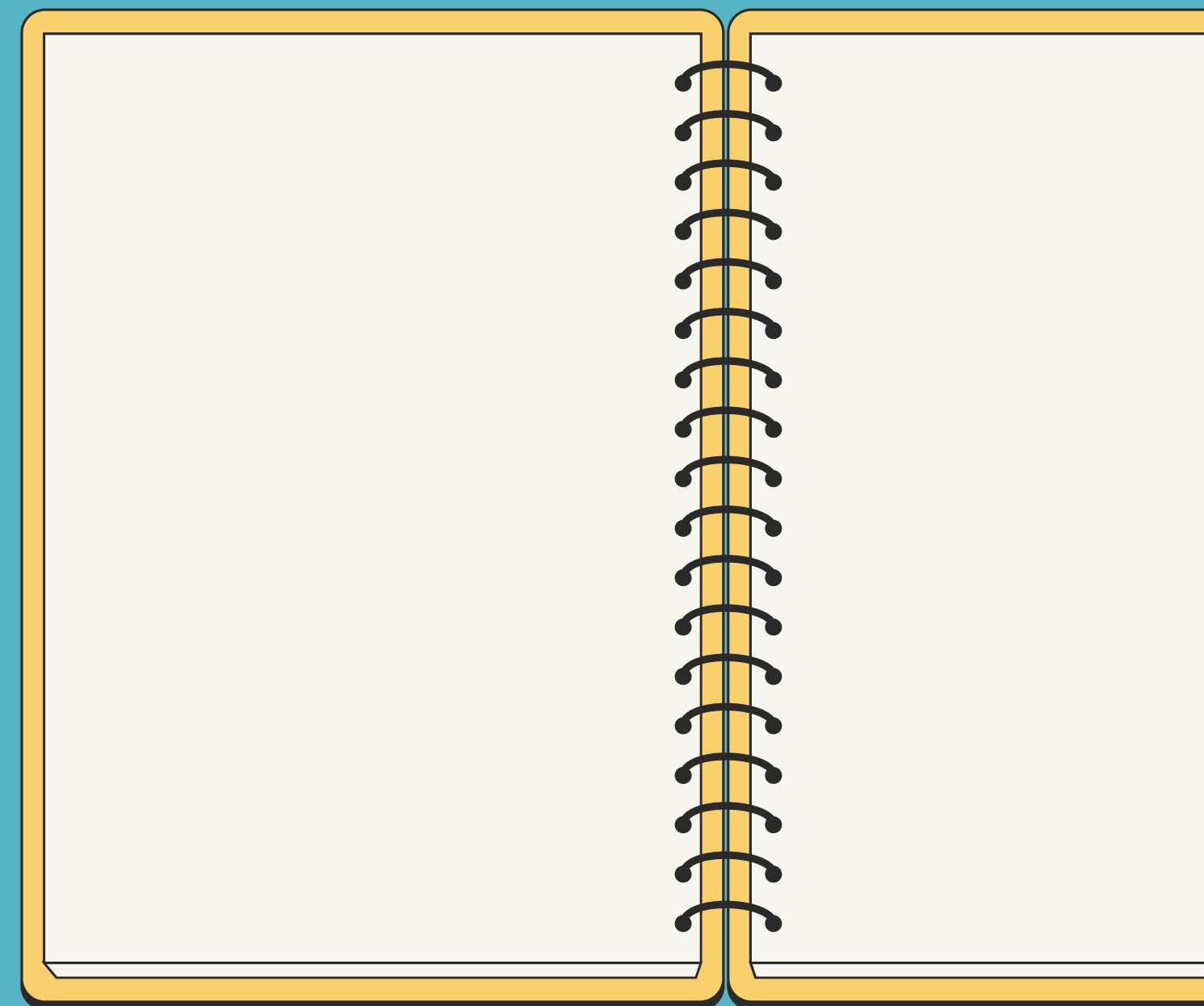




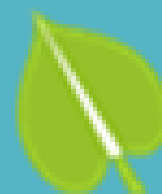
Cofinanciado por
la Unión Europea

ENTRE**VET**

PLAN DE ESTUDIOS DE ENTRE_VET



Handwerkskammer
Flensburg



PÄRNUMAA
KUTSEHARIDUSKESKUS





Cofinanciado por
la Unión Europea



Contenido

Descripción general de los programas académicos

Público meta

Objetivos de aprendizaje

Objetivos de aprendizaje por módulo

Método de evaluación de los resultados del aprendizaje del módulo

Criterio de evaluación por módulo

Descripción de los trabajos prácticos

Descripción del trabajo autónomo

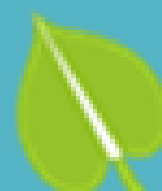
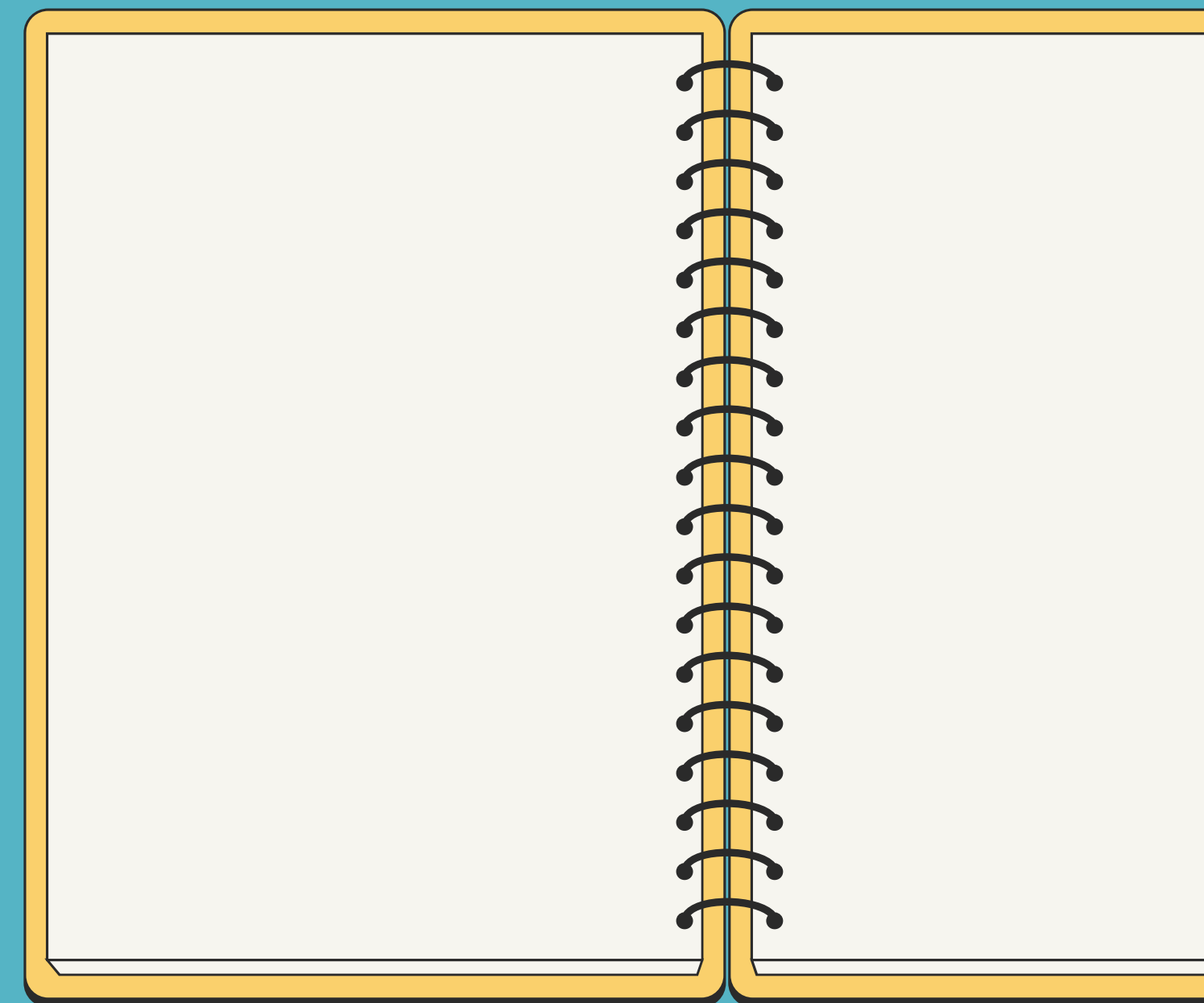
Material de estudio y material complementario



Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS MÓDULOS





Cofinanciado por
la Unión Europea



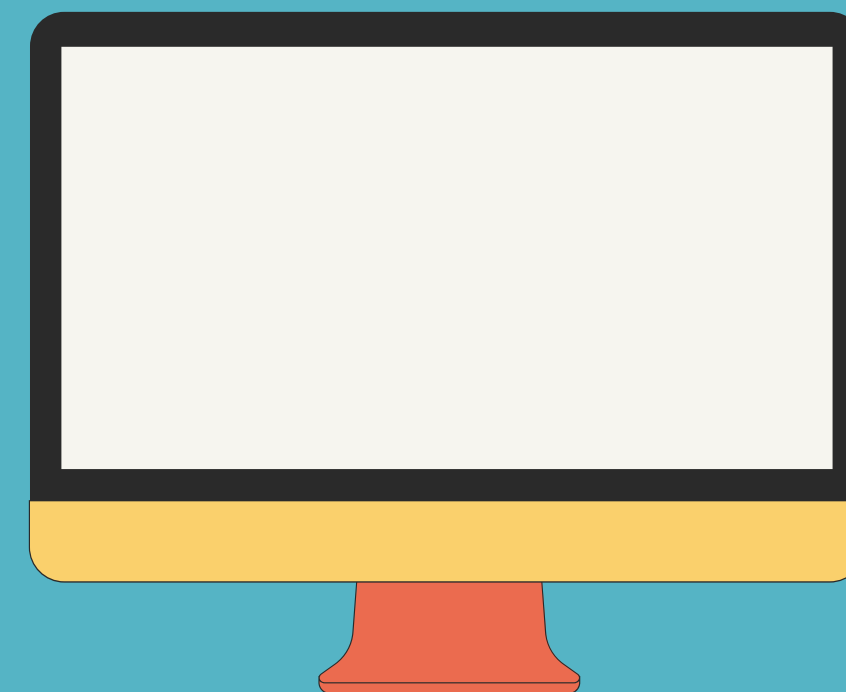
[Vuelta al índice](#)

El plan de estudios se compone de seis módulos, cada uno de los cuales explora un área fundamental del emprendimiento. Estos abarcan conocimientos esenciales, principios de negocios sostenibles, desarrollo de ideas empresariales, así como aspectos legales, financieros y de marketing.

Se enfatiza especialmente en los módulos jurídicos y financieros, los cuales se ajustan a los marcos regulatorios e institucionales específicos del país de origen del estudiante de EFP, en reconocimiento de las significativas variaciones entre los estándares nacionales.

Además, se ofrece una plantilla de plan de negocios estructurado para asistir a los estudiantes en la aplicación de sus conocimientos y en el desarrollo sistemático de sus propios conceptos empresariales.

Descripción general de los módulos





Cofinanciado por
la Unión Europea

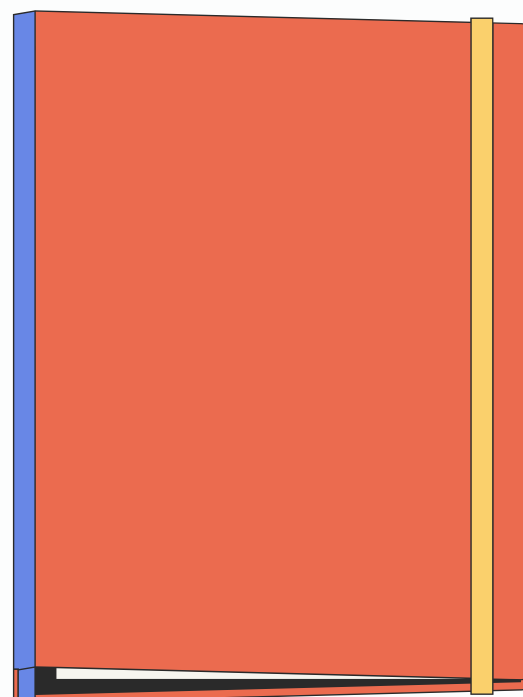
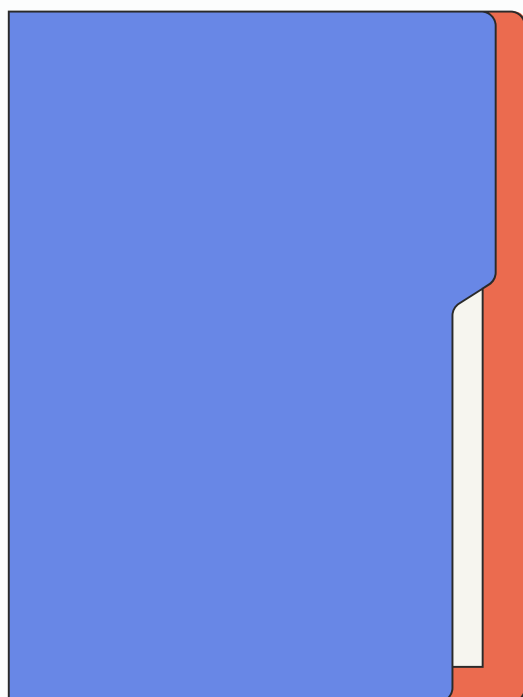


Descripción de los módulos

Duración del programa:

El plan de estudios abarca un total de 32 horas, organizadas en seis módulos y un componente práctico final.

- Los módulos 1 a 3 (Fundamentos del emprendimiento, negocios sostenibles y desarrollo de ideas de negocio) requieren un total combinado de 10 horas, lo que refleja su carácter introductorio y su énfasis en conceptos esenciales.
- A los módulos 4 a 6 (Marcos legales, aspectos financieros y estrategias de marketing) se les asignan 20 horas, dada su mayor complejidad y la necesidad de tratar los sistemas legales y financieros específicos de cada país que sean pertinentes para los contextos nacionales de los estudiantes de EFP.
- Esta estructura asegura una progresión equilibrada desde los fundamentos teóricos hasta la práctica empresarial aplicada, adaptándose a diversos entornos de aprendizaje en Europa.





Cofinanciado por
la Unión Europea

Módulo I: Fundamentos del emprendimiento y los negocios

Duración: 4 horas

- Nuestro sistema económico.
- ¿Qué se entiende por economía de mercado?
- Modelos económicos fundamentales: oferta y demanda
- ¿Qué implica el emprendimiento?

Módulo II: Emprendimiento promovido por la sostenibilidad - Economía Sostenible y Emprendimiento Ético

Duración: 2 horas

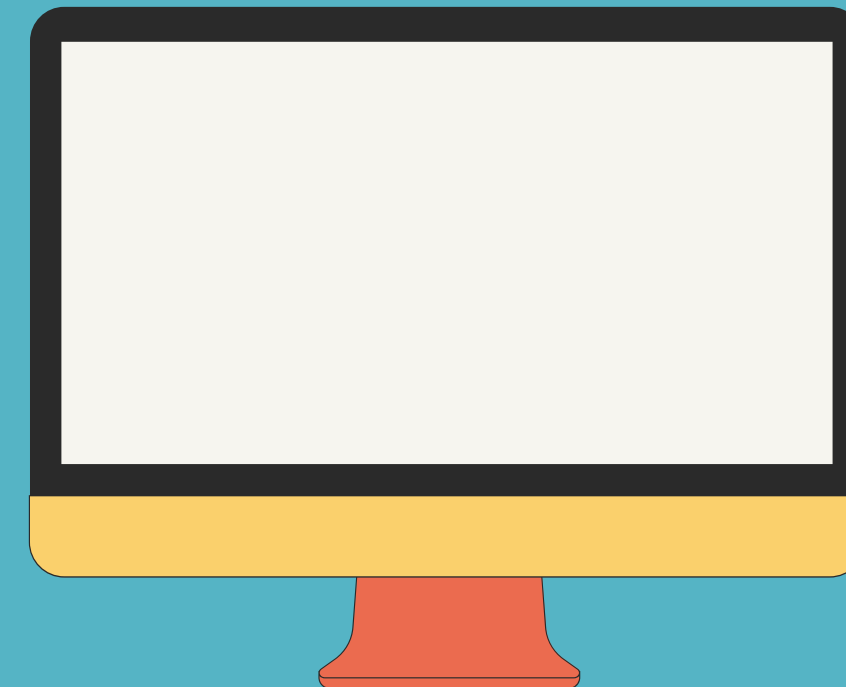
- Desarrollo sostenible.
- Calculadora de huella ecológica
- Modelos empresariales para la economía circular

Módulo III: Elaboración de un concepto-idea de negocio

Duración: 4 horas

- Fundamentos de la empresa
- Concepto empresarial
- Concepto empresarial
- Plan de empresa
- Valores corporativos y comunicación
- Herrada
- Tormenta de ideas y descanso mental

Descripción general de los módulos





Cofinanciado por
la Unión Europea

Módulo IV: Consideraciones legales para la creación de una empresa

Duración: 6 horas

- Descripción general de las entidades jurídicas empresariales
- Pasos para el registro de una empresa
- Financiación y respaldo a startups y emprendedores
- Requisitos particulares del sector

Módulo V: Consideraciones financieras para la creación de un negocio

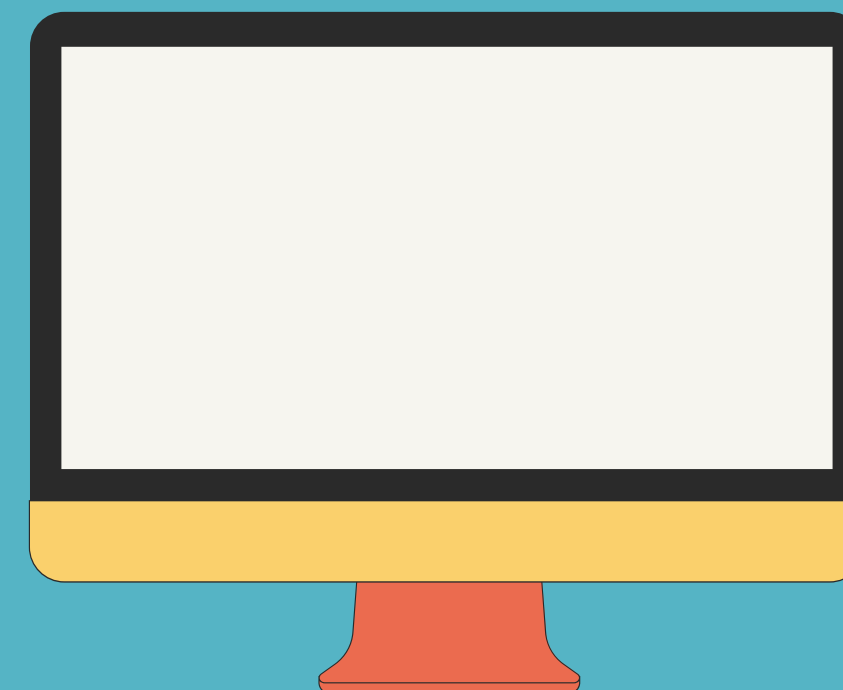
Duración: 6 horas

- Fundamentos jurídicos de la contabilidad
- Elaboración de la contabilidad
- Fundamentos legales de la tributación empresarial
- Aspectos financieros en la creación de una empresa



[Vuelta al índice](#)

Descripción general de los módulos





Cofinanciado por
la Unión Europea

Módulo VI: Comunicación, Marketing, Redes Sociales e Inteligencia Artificial para Emprendedores

Duración: 8 horas

- Fundamentos del marketing y análisis de mercados
- Grupos de interés y comprensión del cliente
- Conceptos fundamentales de la marca
- Redes sociales para organizaciones empresariales
- La inteligencia artificial como instrumento para el éxito empresarial.
- Comunicación y competencias interpersonales para emprendedores
- Atención al cliente



[Vuelta al índice](#)

Descripción general de los módulos

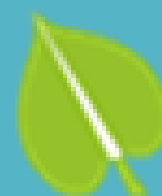
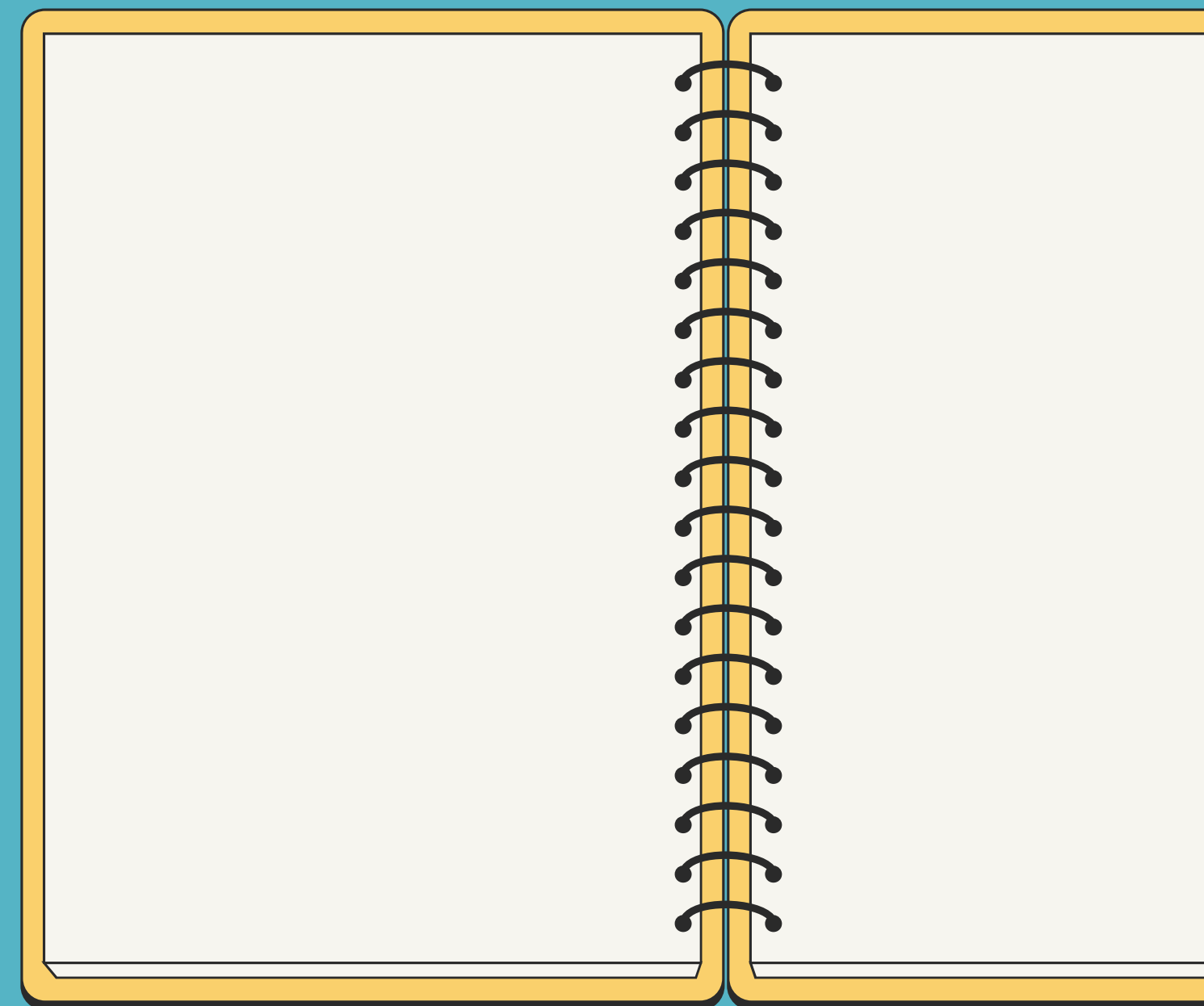




Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

PÚBLICO META

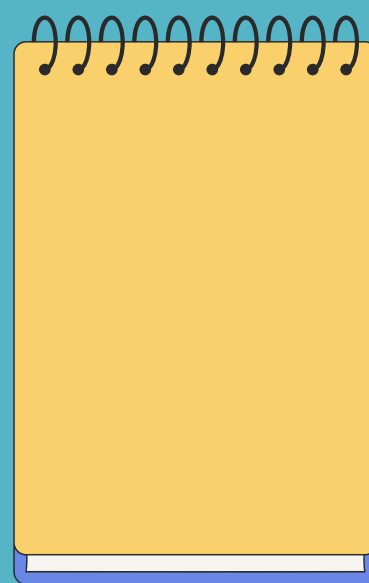




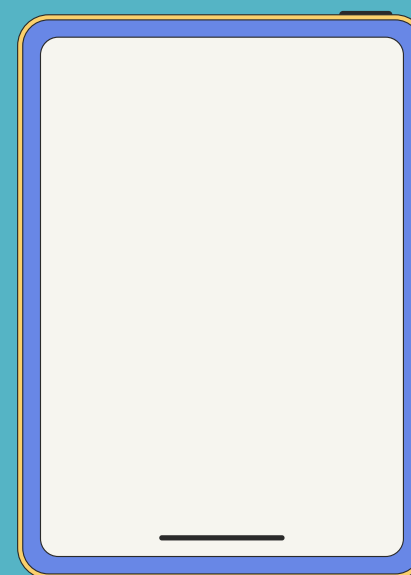
Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

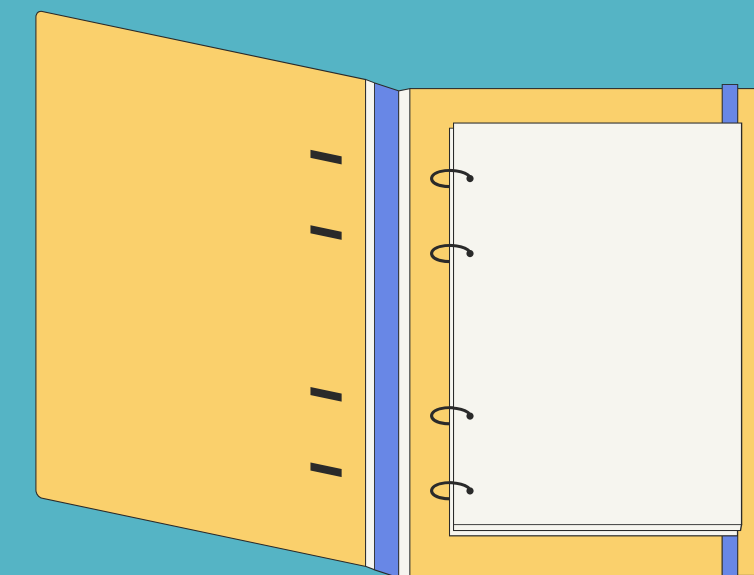
Público meta



Este currículum ha sido diseñado específicamente para estudiantes de educación y formación profesional (EFP) sin experiencia previa en emprendimiento. Reconociendo que muchos estudiantes en esta etapa cuentan con conocimientos básicos limitados, el contenido se ha estructurado de manera cuidadosa para asegurar su claridad, accesibilidad y relevancia.



Se incorporan ejemplos prácticos y actividades de aprendizaje interactivas a lo largo del libro para potenciar la comprensión y la participación.



El objetivo general consiste en proporcionar a los participantes conocimientos económicos fundamentales, habilidades iniciales en planificación empresarial y una comprensión básica sobre cómo establecer y gestionar una empresa.

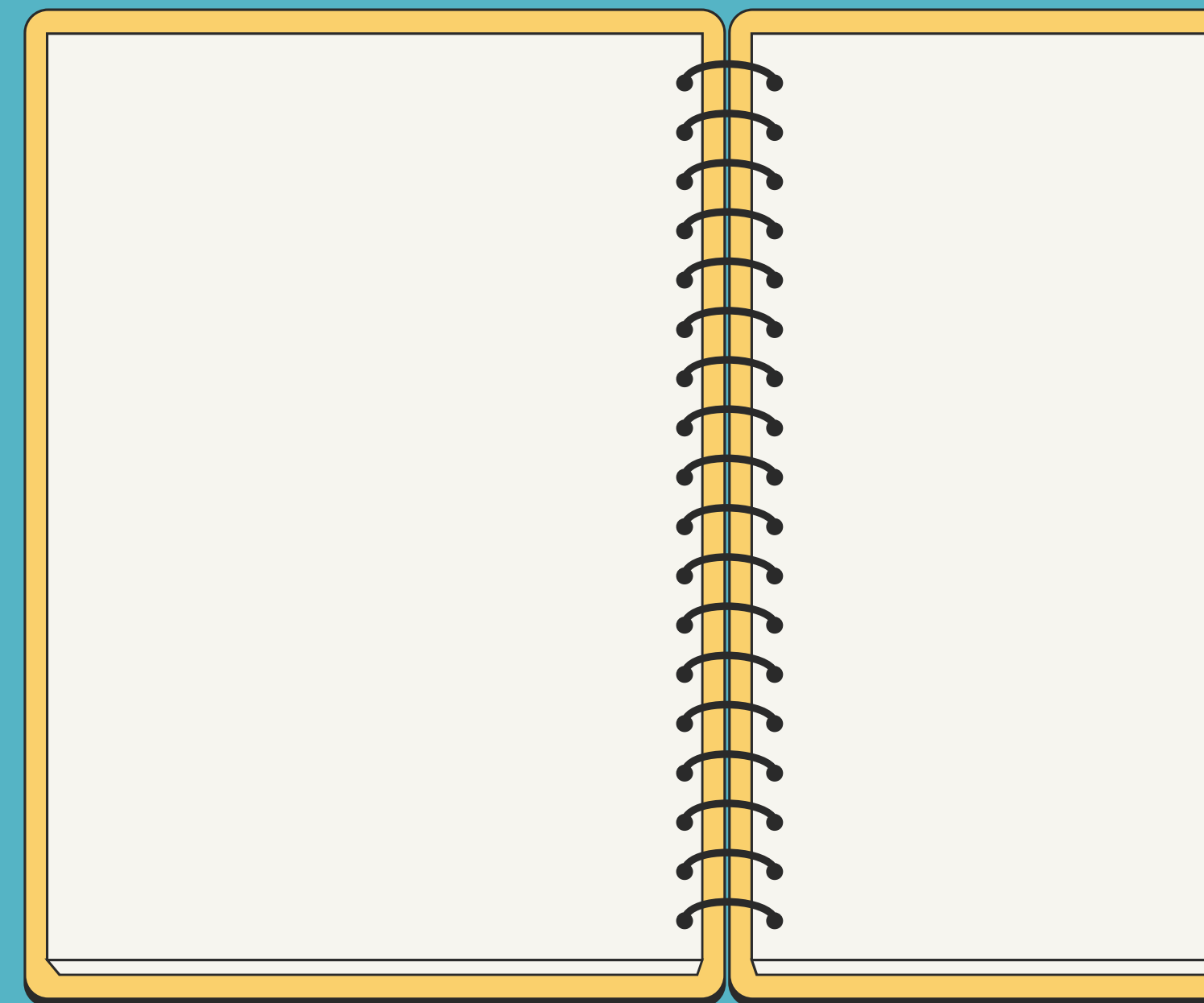


Cofinanciado por
la Unión Europea

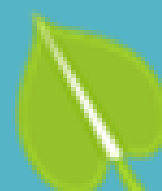
ENTRE  **VET**

[Vuelta al índice](#)

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE.



Handwerkskammer
Flensburg

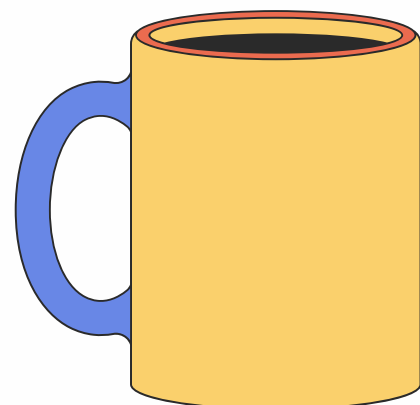


PÄRNUMAA
KUTSEHARIDUSKESKUS





Cofinanciado por
la Unión Europea



Objetivos de aprendizaje.

Cada módulo está diseñado para ofrecer experiencias de aprendizaje prácticas que vinculan conceptos teóricos con aplicaciones reales.

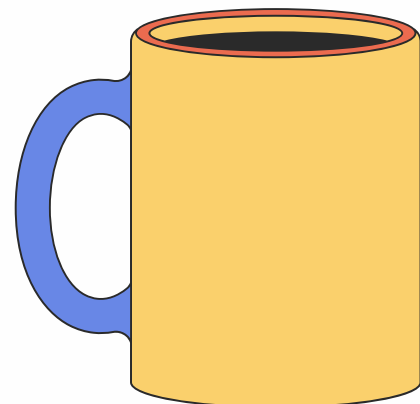
El plan de estudios promueve el pensamiento crítico, la resolución de problemas y la creatividad, dotando a los estudiantes del conocimiento y las habilidades esenciales para enfrentar los desafíos del mundo real en el ámbito empresarial.

Diseñados para ser interactivos y cautivadores, los módulos aseguran que los estudiantes no solo adquieran conocimientos, sino que también los apliquen en contextos prácticos mediante estudios de caso, simulaciones y cuestionarios.

Al finalizar con éxito este plan de estudios, los estudiantes de EFP podrán:



Cofinanciado por
la Unión Europea



Objetivos de aprendizaje.

Explicar los principios
esenciales de una
economía de mercado.

incluyendo la oferta y la
demanda, la competencia,
los mecanismos de
determinación de precios y
el papel del emprendimiento
en el desarrollo económico.

Formular y perfeccionar
una idea de negocio.

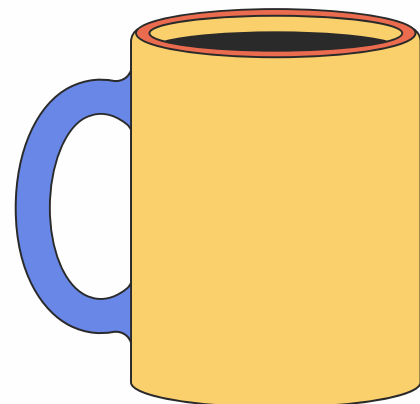
Teniendo en cuenta los
intereses personales, las
habilidades y las demandas
del mercado, así como
evaluar si la idea es realista,
sostenible y viable.

Incluir
consideraciones de
sostenibilidad

en la planificación
empresarial, como la
eficiencia de los recursos, el
impacto ambiental y la
responsabilidad social,
alineando de este modo la
propuesta de negocio con
los estándares ecológicos y
éticos actuales.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Objetivos de aprendizaje.

Identificar y comprender
las obligaciones legales y
fiscales fundamentales.

relevante para el inicio y la
operación de una pequeña
empresa, que abarca el
registro comercial, los
requisitos de licencia, las
obligaciones fiscales
fundamentales y el
cumplimiento de las
normativas nacionales.

Aplicar principios
fundamentales de marketing

Promover un producto o
servicio de manera efectiva,
abarcando la marca, la
segmentación de clientes y la
utilización de herramientas
digitales, como plataformas de
redes sociales, para alcanzar
visibilidad y participación.

Demostrar comprensión
de los esquemas de
financiación y
programas de apoyo
disponibles,

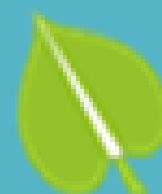
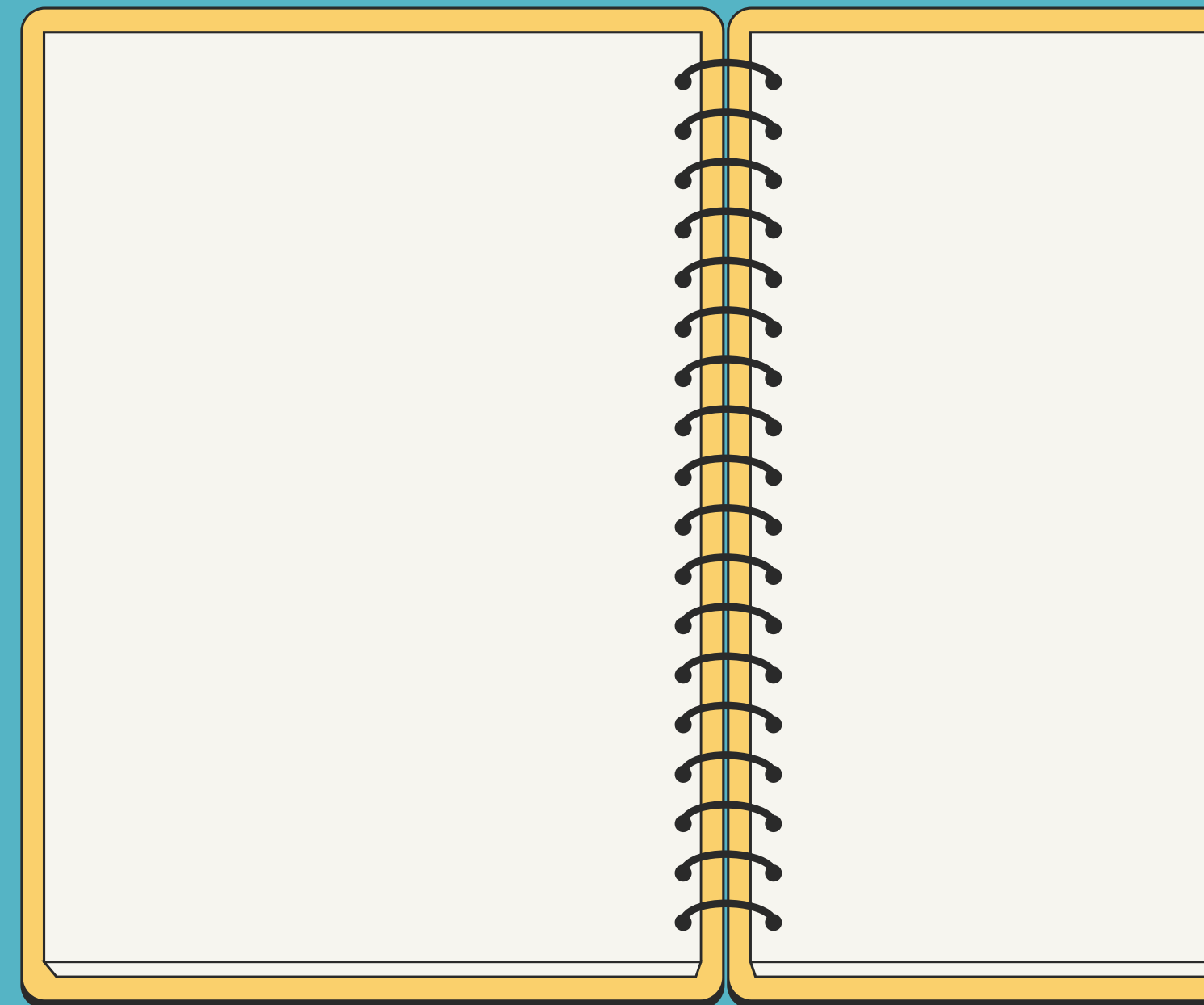
incluidas opciones a nivel
nacional y de la UE que
pueden simplificar el proceso
de puesta en marcha, tales
como subvenciones,
préstamos, programas de
tutoría, servicios de
incubación y redes de
asesoramiento público.



Cofinanciado por
la Unión Europea

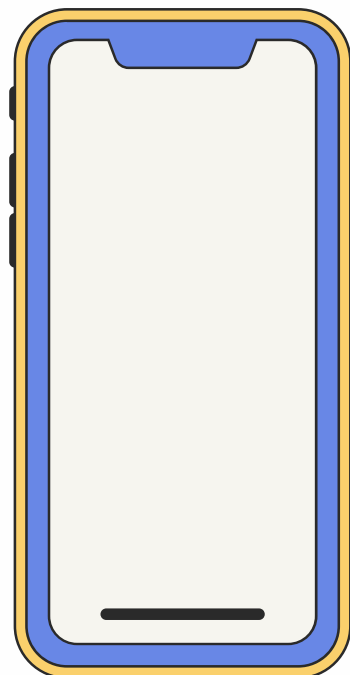
[Vuelta al índice](#)

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE CADA MÓDULO.





Cofinanciado por
la Unión Europea



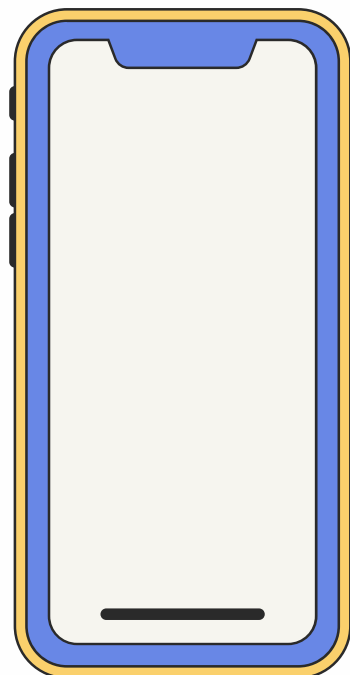
Desarrollar una comprensión esencial de la economía para realizar decisiones comerciales informadas.

Antes de adentrarse en el emprendimiento, es esencial entender el funcionamiento de las economías y la función de las empresas en ellas. Este módulo expone conceptos económicos fundamentales, tales como:

- Los principios de una economía: oferta y demanda, ciclos de producción, dinámica del mercado.
- Tipos de sistemas económicos: mercado libre, capitalismo, socialismo, economías mixtas.
- PIB y economía de mercado: la contribución de las empresas a la riqueza nacional y a la economía.
- crecimiento.
- Comportamiento del consumidor y precios: de qué manera la demanda impacta en las estrategias de precios y las tendencias del mercado.



Cofinanciado por
la Unión Europea



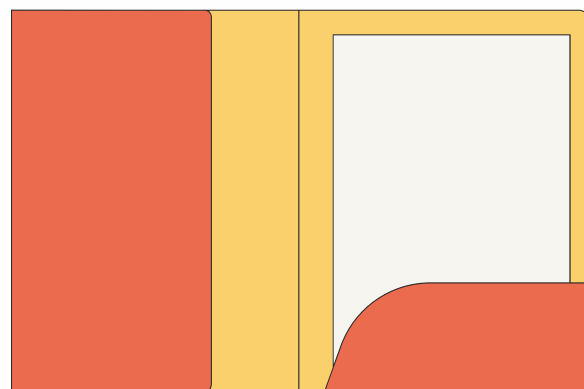
Desarrollar una comprensión esencial de la economía para realizar decisiones comerciales informadas.

Aplicación práctica: Los estudiantes se involucrarán en ejercicios que simulan la toma de decisiones económicas, tales como:

- Simular un mercado de pequeñas empresas para analizar precios, costos e ingresos.
- Analizar diversos modelos económicos y sus repercusiones en el emprendimiento.
- Explorar casos de negocios reales para identificar los factores económicos que impulsan el éxito.
- Se emplean actividades como preguntas de opción única y de verdadero/falso como herramientas de evaluación interactivas para fomentar la retención de conocimientos mediante métodos de aprendizaje atractivos y lúdicos.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Comprender la sostenibilidad en el ámbito empresarial, integrando la rentabilidad con la responsabilidad ambiental.

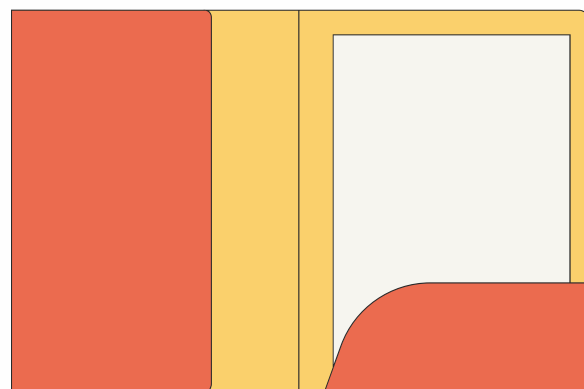
Las empresas deben conciliar la rentabilidad con prácticas éticas y sostenibles. Este módulo subraya la relevancia del emprendimiento ecológico y enseña estrategias para incorporar la sostenibilidad en los modelos de negocio.

Áreas fundamentales de aprendizaje:

- ¿Qué implica la sostenibilidad?
- Marco de triple resultado: evaluar el éxito más allá de las ganancias mediante el impacto económico, social y ambiental.
- Economía circular y minimización de residuos: estrategias para reciclar, reutilizar y reducir desechos en las operaciones comerciales.
- Marca sostenible: cómo las empresas ecológicas captan la atención de clientes que aprecian la responsabilidad ambiental.



Cofinanciado por
la Unión Europea



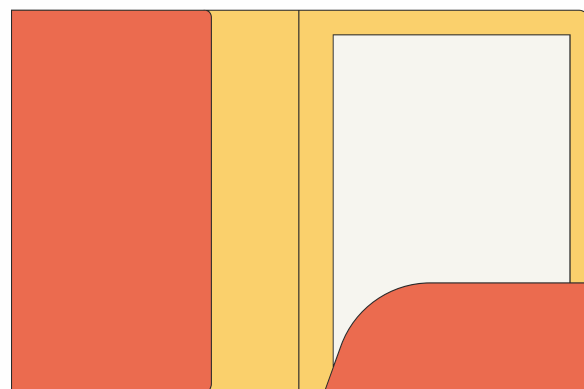
Comprender la sostenibilidad en el ámbito empresarial, integrando la rentabilidad con la responsabilidad ambiental.

Aplicación práctica:

- Los estudiantes analizan la huella ecológica de sus hábitos personales y examinan soluciones empresariales para mitigar el impacto.
- Estudios de caso sobre empresas sostenibles exitosas, como startups ecológicas.
- Se emplean actividades como preguntas de opción única y de verdadero/falso como herramientas de evaluación interactivas para fomentar la retención de conocimientos mediante métodos de aprendizaje atractivos y lúdicos.



Cofinanciado por
la Unión Europea



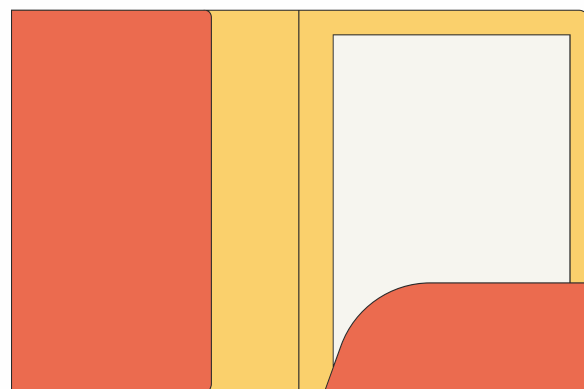
Generar de manera sistemática ideas de negocio mediante técnicas creativas como la lluvia de ideas y los mapas mentales.

Los negocios exitosos se fundamentan en ideas sólidas e innovadoras. Este módulo instruye a los estudiantes en la identificación de oportunidades comerciales, el análisis de la demanda del mercado y la perfección de ideas a través de métodos estructurados.

- Áreas fundamentales de aprendizaje:
- Mapas mentales y lluvia de ideas: técnicas para generar, perfeccionar y clasificar ideas empresariales de manera eficaz.
- Enfoques para la resolución de problemas
- Viabilidad: analizar si una idea es factible, lucrativa y sostenible.
- Análisis FODA: fundamentos esenciales sobre la implementación del FODA



Cofinanciado por
la Unión Europea



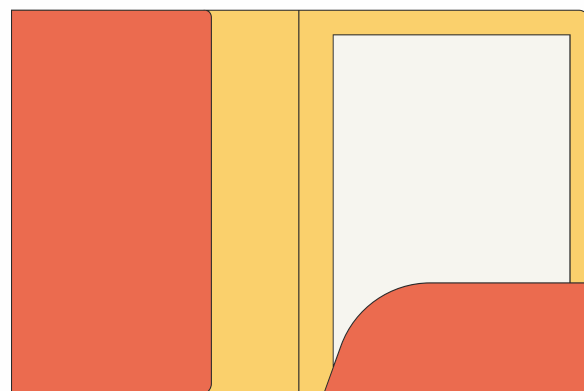
Generar de manera sistemática ideas de negocio mediante técnicas creativas como la lluvia de ideas y los mapas mentales.

Aplicación práctica:

- Los estudiantes elaboran una propuesta de negocio mediante actividades de generación de ideas.
- Estudios de caso sobre emprendedores exitosos que convirtieron ideas en empresas prósperas.
- Se emplean actividades como preguntas de opción única y de verdadero/falso como herramientas de evaluación interactivas para fomentar la retención de conocimientos mediante métodos de aprendizaje atractivos y lúdicos.



Cofinanciado por
la Unión Europea



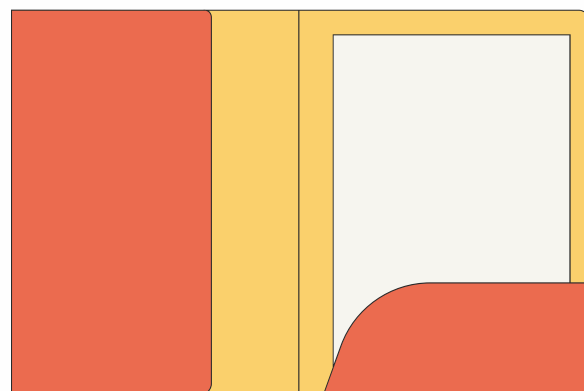
Conozca los requisitos legales para registrar y operar un negocio de manera adecuada.

Comprender el marco legal es esencial para el éxito en la creación y el mantenimiento de una empresa. Este módulo proporciona una guía detallada sobre el proceso de registro y el cumplimiento de la normativa nacional.

- Áreas fundamentales de aprendizaje:
- Estructuras empresariales: panorama de las estructuras nacionales
- Registro y licencias: procedimientos para registrar una empresa en un contexto nacional.
- Requisitos de salud y seguridad: certificaciones y normativas en diversas industrias
- Apoyo a organizaciones: información sobre entidades relevantes para startups y emprendedores en el contexto nacional.



Cofinanciado por
la Unión Europea



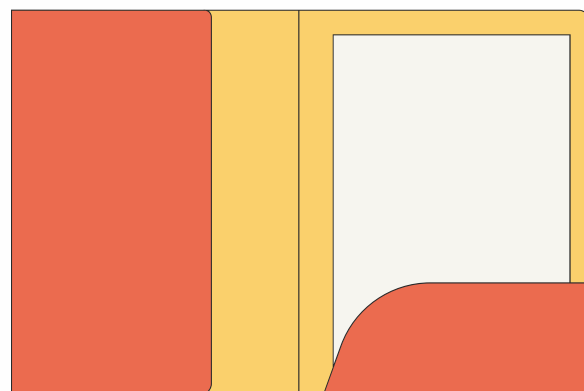
Conozca los requisitos legales para registrar y operar un negocio de manera adecuada.

Aplicación práctica:

- Se emplean actividades como preguntas de opción única y de verdadero/falso como herramientas de evaluación interactivas para fomentar la retención de conocimientos mediante métodos de aprendizaje atractivos y lúdicos.
- Vídeos educativos



Cofinanciado por
la Unión Europea



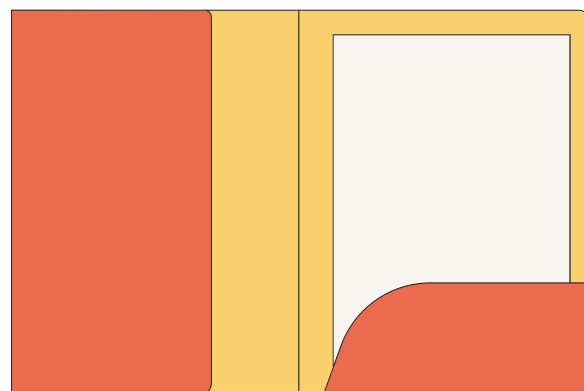
Domine los fundamentos de la planificación financiera y la contabilidad para evaluar la rentabilidad empresarial.

Las finanzas constituyen uno de los aspectos más fundamentales del emprendimiento. Este módulo permite a los estudiantes asimilar los conceptos esenciales de contabilidad, planificación financiera y elaboración de presupuestos.

- Áreas fundamentales de aprendizaje:
- Principios fundamentales de contabilidad: ingresos, gastos, activos, pasivos, estados financieros.
- Costos comerciales y márgenes de beneficio: comprensión de los costos fijos y variables en la elaboración de presupuestos.
- Impuestos: IVA, impuestos sobre sociedades, obligaciones en materia de nómina, normativas financieras.
- Gestión de Riesgos y Estabilidad Financiera – Estrategias para mitigar los riesgos financieros y asegurar la estabilidad a largo plazo.



Cofinanciado por
la Unión Europea



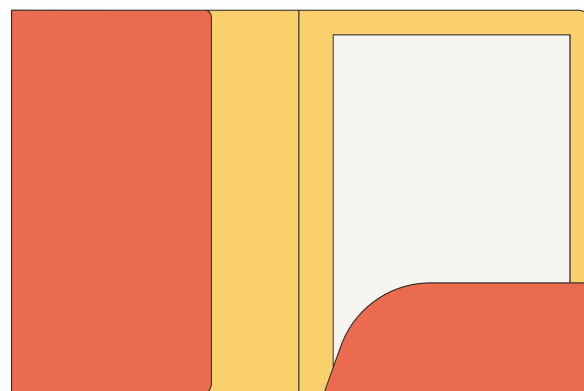
Domine los fundamentos de la planificación financiera y la contabilidad para evaluar la rentabilidad empresarial.

Aplicación práctica:

- Los estudiantes adquieren conocimientos sobre las obligaciones fiscales, los salarios y el impuesto sobre el valor añadido.
- Ejercicios de análisis de casos sobre planificación financiera del mundo real para pequeñas empresas.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Desarrollar estrategias de marca y marketing para captar y fidelizar clientes.

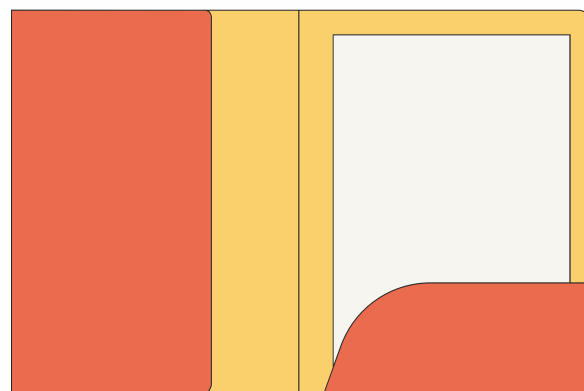
Una identidad de marca robusta y estrategias de marketing efectivas son fundamentales para el éxito empresarial. Este módulo instruye a los estudiantes en la construcción de su marca, la conexión con los clientes y la promoción de su negocio.

Áreas fundamentales de aprendizaje:

- Desarrollo de marca: logotipos, eslóganes, identidad corporativa, estrategias de interacción con el cliente.
- Investigación de mercado y comportamiento del consumidor: comprensión de las audiencias objetivo y las decisiones de adquisición.
- Redes sociales y marketing digital: estrategias para maximizar el uso de plataformas en línea con el fin de impulsar el crecimiento de un negocio.
- IA y marketing basado en datos: cómo la tecnología optimiza la personalización y la eficiencia del cliente.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Desarrollar estrategias de marca y marketing para captar y fidelizar clientes.

Aplicación práctica:

Los estudiantes elaboran una estrategia de marca para un nuevo concepto empresarial.

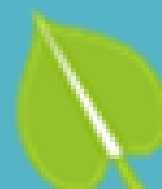
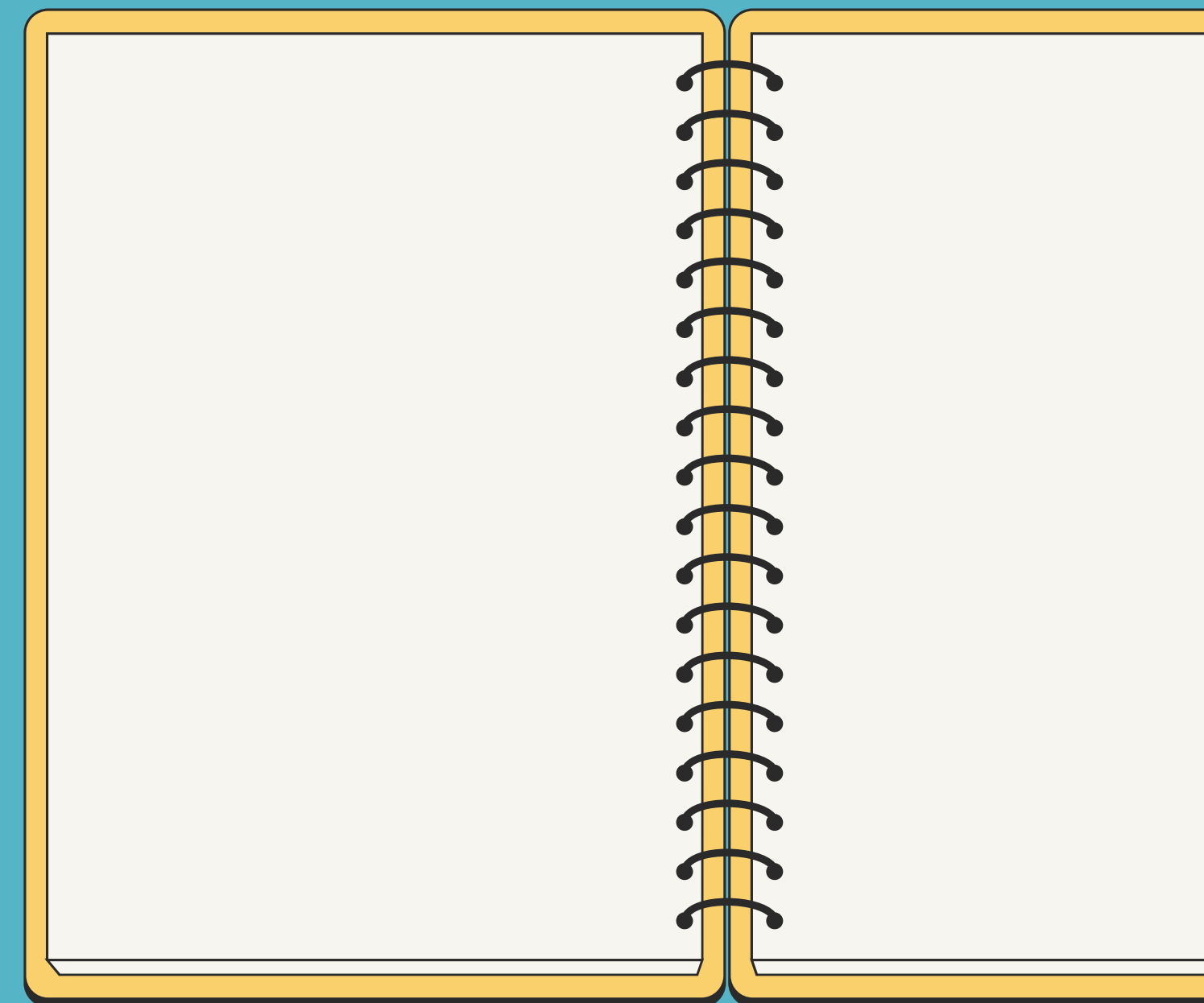
- Análisis de casos prácticos sobre técnicas efectivas de construcción de marca.
- Simulación de campañas en redes sociales y desarrollo de chatbots de inteligencia artificial.



Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

MÉTODO DE EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL APRENDIZAJE DEL MÓDULO.





Cofinanciado por
la Unión Europea

Para asegurar que se logren los resultados del aprendizaje y supervisar la adquisición de conocimientos y competencias empresariales, el plan de estudios implementa métodos de evaluación tanto formativos como sumativos.

Estos instrumentos de evaluación han sido elaborados para respaldar el proceso de aprendizaje y ofrecer evidencia del avance y el rendimiento de los estudiantes de EFP.

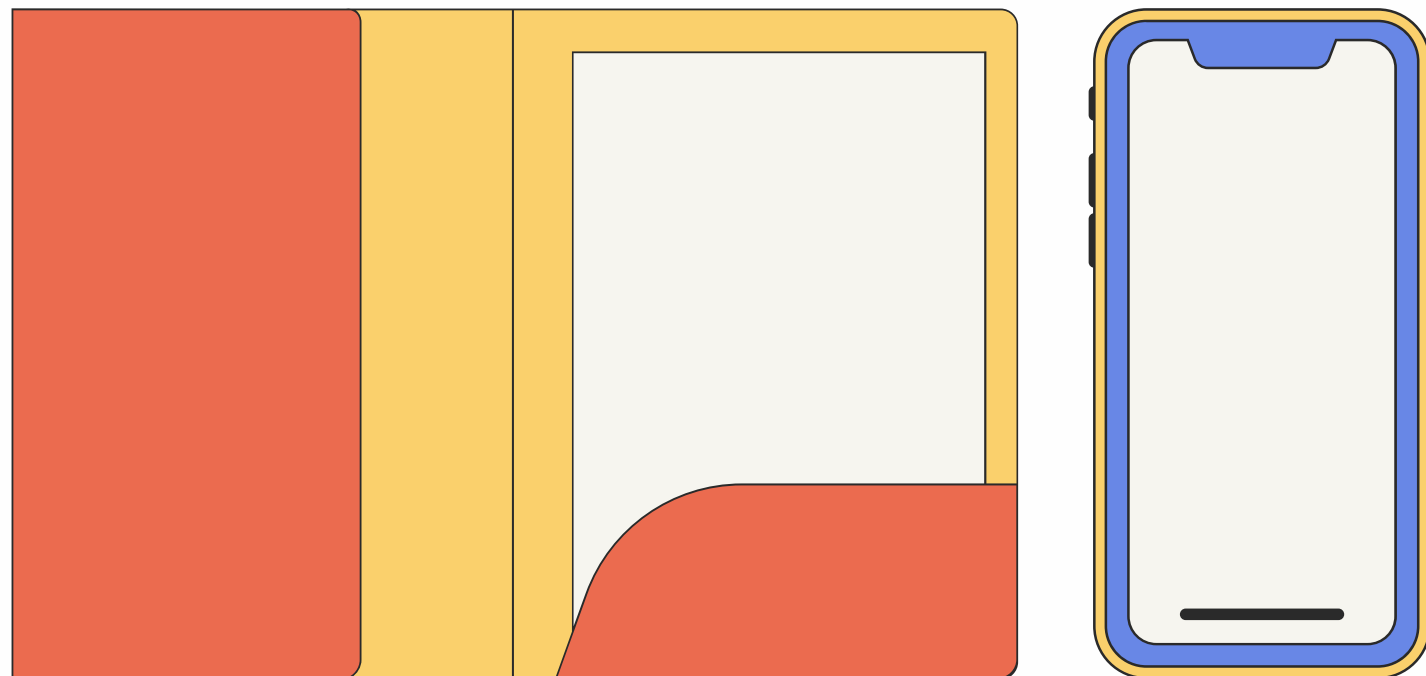
Método de evaluación de los resultados del aprendizaje del módulo.





Cofinanciado por
la Unión Europea

Evaluaciones formativas y sumativas:



Cuestionarios

Se emplean cuestionarios breves con formato de Verdadero/Falso y Opción Única para evaluar la comprensión de los conceptos fundamentales presentados en cada módulo. Estas herramientas facilitan la autoevaluación y el fortalecimiento de conocimientos esenciales.

[Vuelta al índice](#)

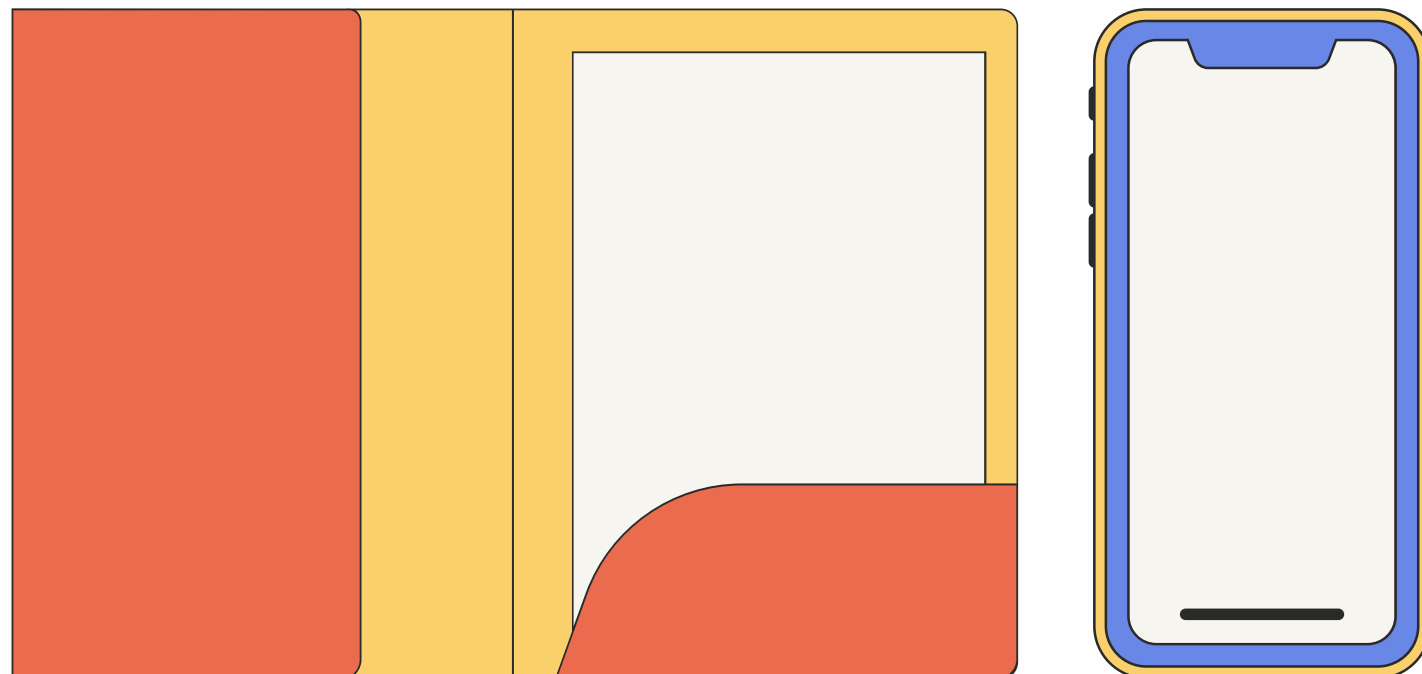
Tareas de redacción reflexiva y exploratoria

Se invita a los estudiantes a participar en ejercicios de reflexión, tanto estructurados como abiertos (“Actividades”), que promueven el pensamiento crítico, el compromiso personal con el material y la aplicación del contenido del curso a experiencias individuales o escenarios hipotéticos.



Cofinanciado por
la Unión Europea

Evaluaciones formativas y sumativas:



Tareas fundamentadas en casos
y orientadas a aplicaciones

Se emplean tareas escritas
breves fundamentadas en
escenarios simplificados del
mundo real para evaluar la
capacidad de aplicar los
conocimientos adquiridos a
desafíos prácticos, como
identificar una oportunidad de
negocio, delinear los pasos
para el registro de una
empresa o seleccionar un
canal de marketing apropiado.



Cofinanciado por
la Unión Europea

Método de evaluación de los resultados del aprendizaje del módulo.



La integración de la evaluación formativa y sumativa asegura que los estudiantes obtengan un apoyo constante a lo largo del proceso de aprendizaje, así como oportunidades significativas para evidenciar su comprensión y competencia al concluir cada unidad.

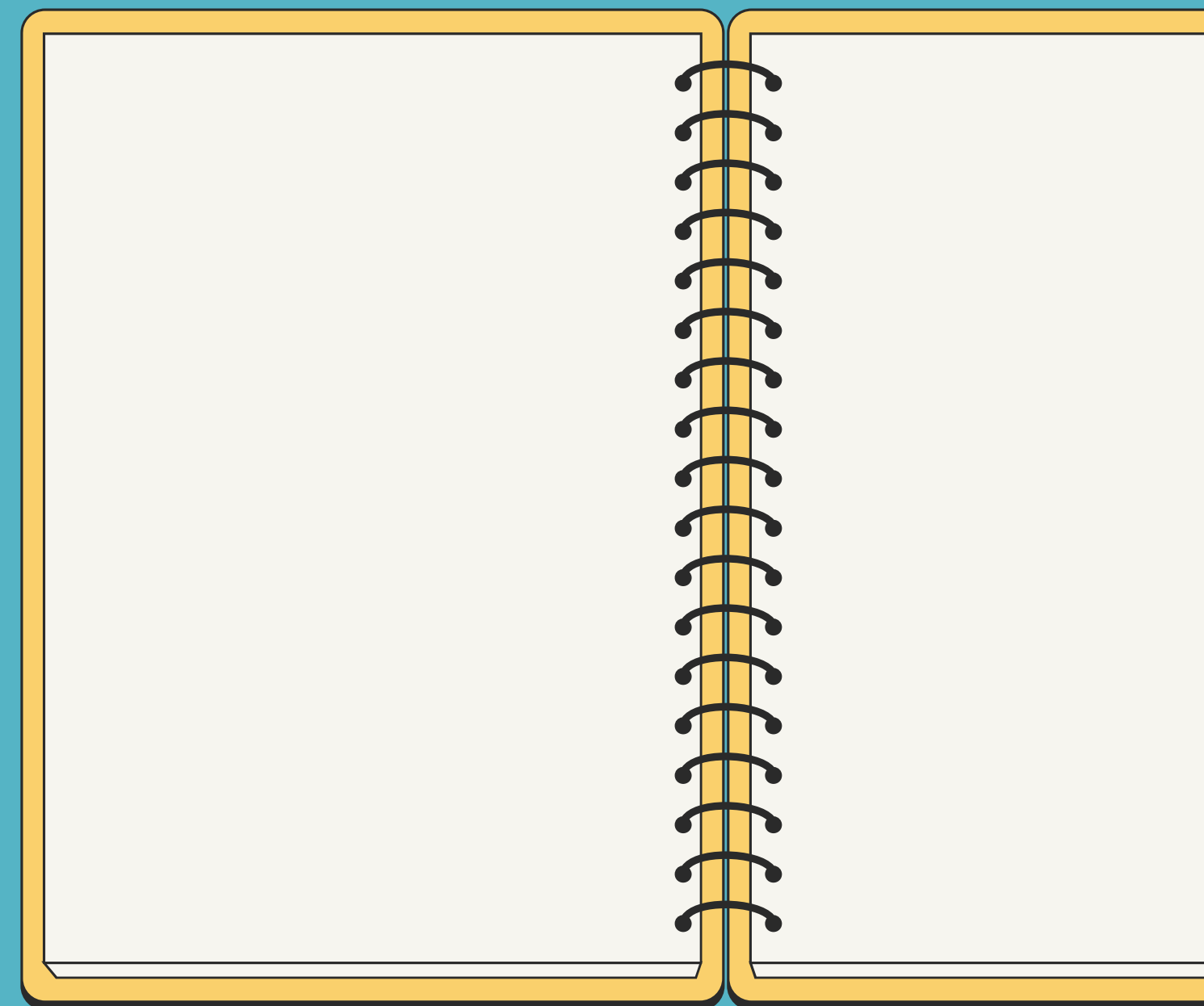


Cofinanciado por
la Unión Europea

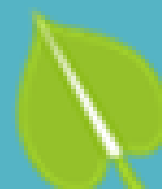


[Vuelta al índice](#)

CRITERIO DE EVALUACIÓN DEL MÓDULO.



Handwerkskammer
Flensburg

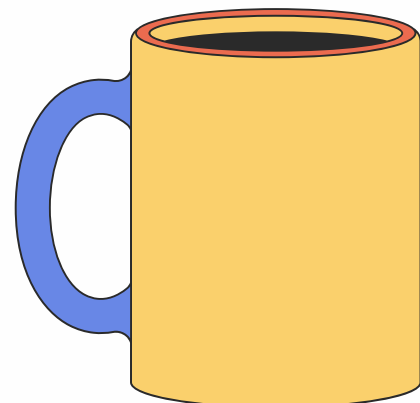


PÄRNUMAA
KUTSEHARIDUSKESKUS





Cofinanciado por
la Unión Europea



Criterio de evaluación del módulo.

Para completar con éxito cada módulo del currículo, los estudiantes deben cumplir con los siguientes estándares de evaluación. La evaluación se fundamenta en criterios tanto cuantitativos como cualitativos, lo que asegura una medición integral de la adquisición de conocimientos y el desarrollo de habilidades.

Cuestionarios

Los estudiantes de Formación Profesional deben alcanzar una puntuación mínima del 70 % en todos los cuestionarios específicos del módulo y en las tareas de evaluación objetiva. Estas evaluaciones están diseñadas para comprobar la comprensión de los conceptos fundamentales y los conocimientos prácticos.

Tareas escritas concisas

Los estudiantes deben ofrecer respuestas coherentes y precisas que evidencien claramente su comprensión de los términos, principios y contenidos temáticos fundamentales tratados en el módulo. La evaluación tomará en cuenta la pertinencia del contenido y la habilidad para aplicar los conocimientos de manera adecuada.

Requisitos para la aprobación

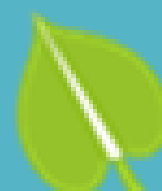
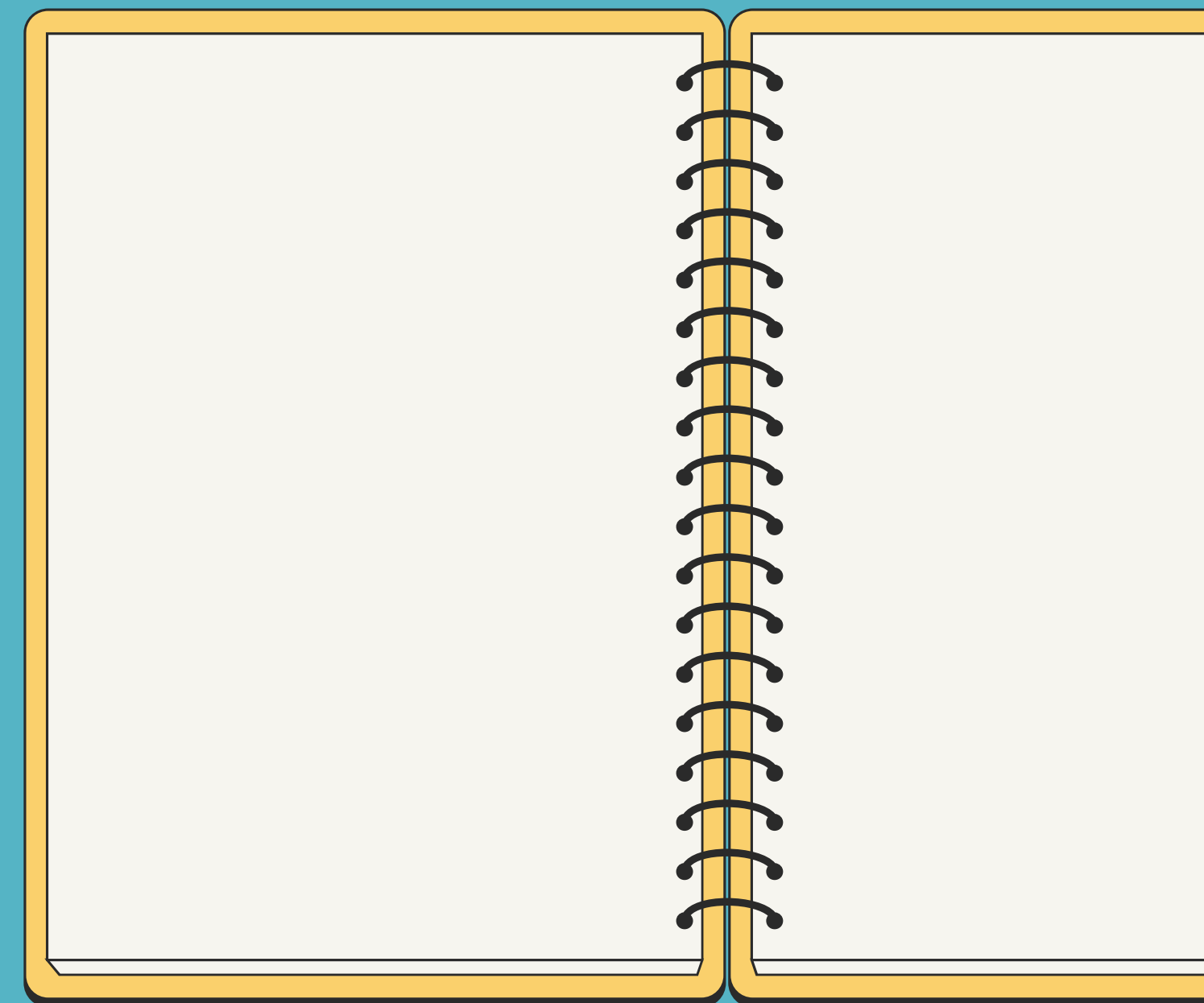




Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

DESCRIPCIÓN DE LOS TRABAJOS PRÁCTICOS





Cofinanciado por
la Unión Europea

Descripción de los trabajos prácticos



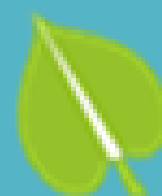
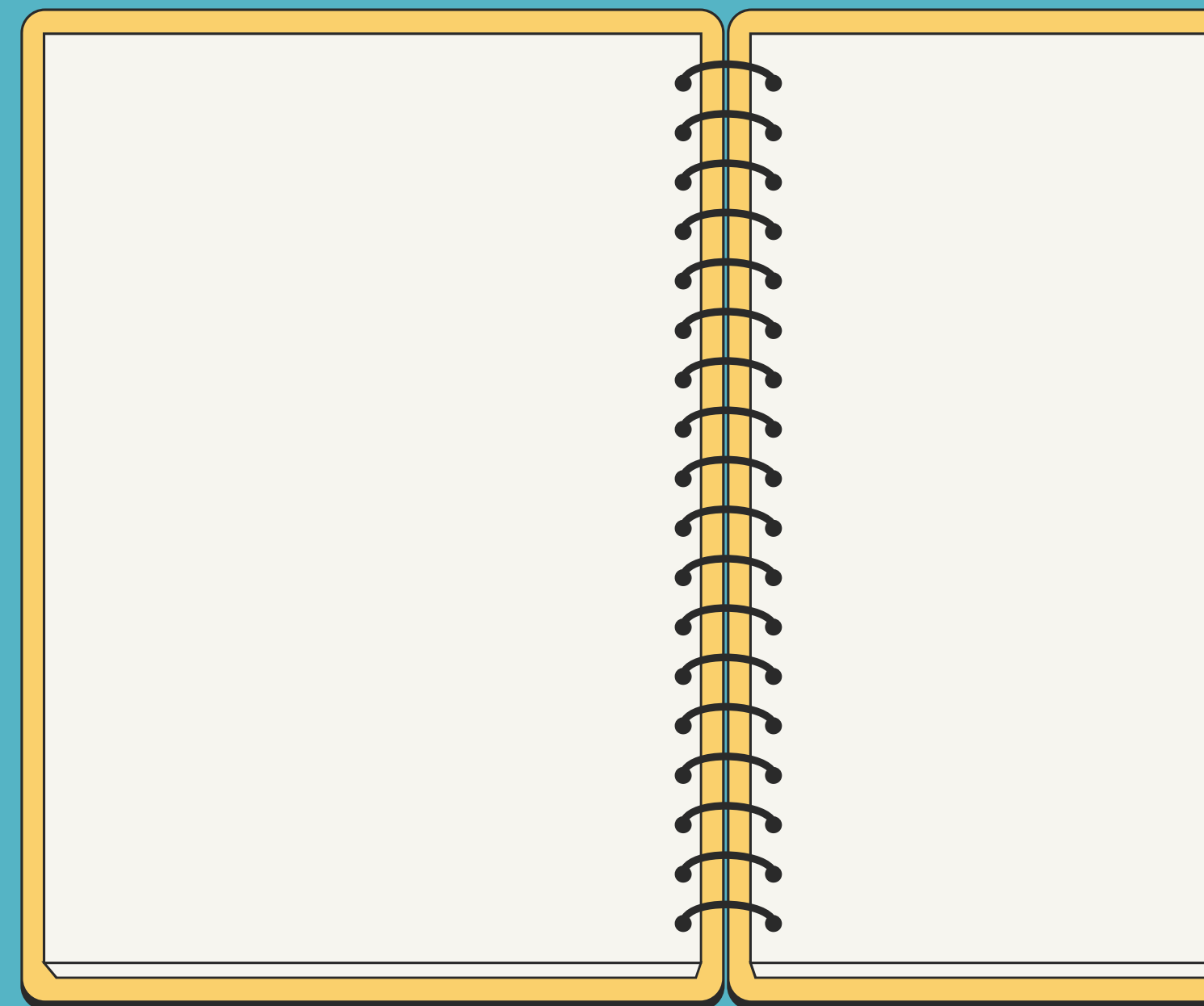
1. Escribir ejemplos simples basados en el texto.
2. Reflexionar acerca de la información adquirida en la teoría.
3. Emplee la imaginación para profundizar en la elaboración de planes de negocios.



Cofinanciado por
la Unión Europea

[Vuelta al índice](#)

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO





Cofinanciado por
la Unión Europea

1. Tareas de autoevaluación con respuesta única y verdadero/falso
2. Explorar ideas de negocios simples en la zona local.
3. Elaborar textos concisos y responder a preguntas abiertas.

Descripción del trabajo autónomo



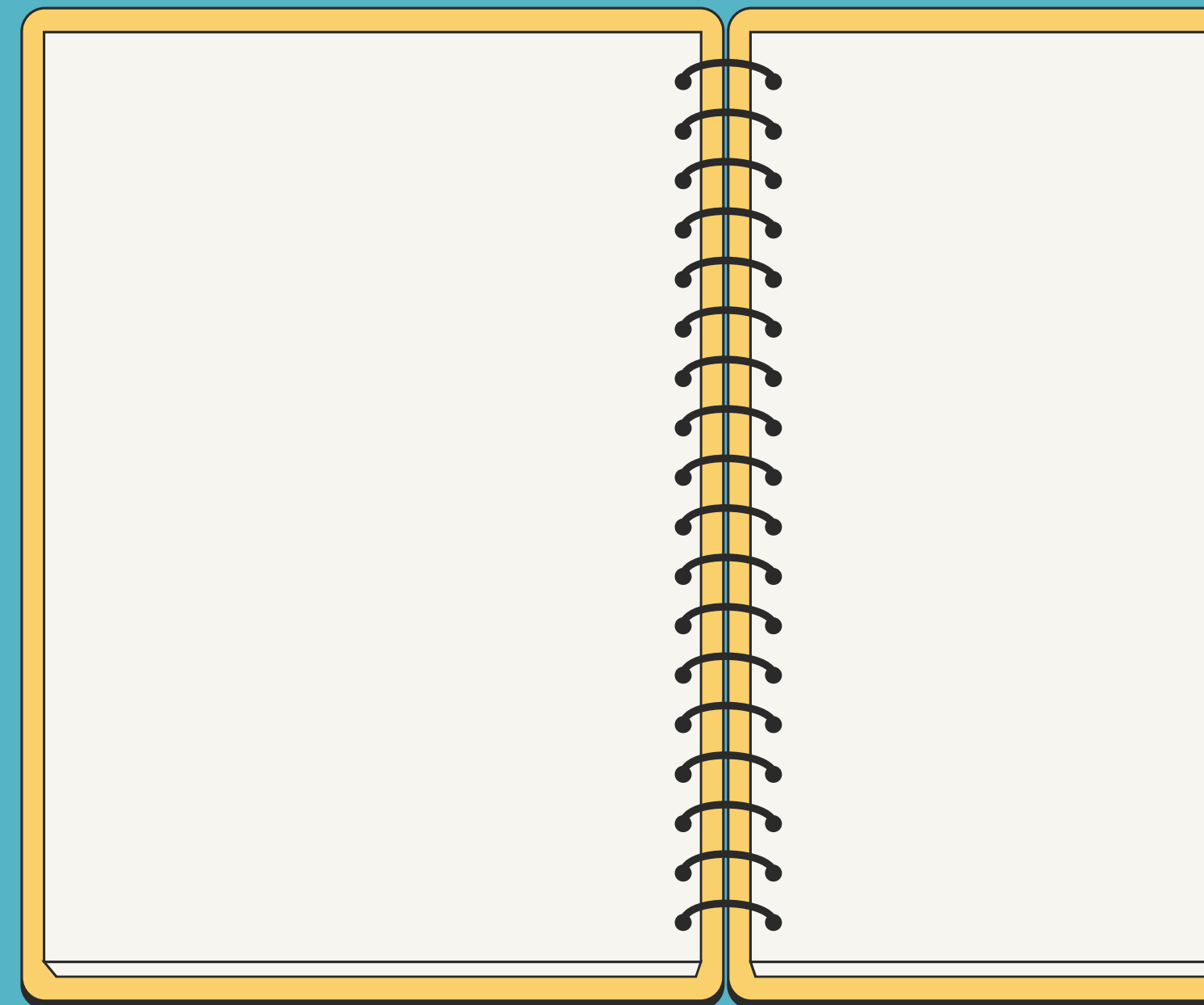


Cofinanciado por
la Unión Europea



[Vuelta al índice](#)

MATERIAL DE ESTUDIO Y MATERIAL COMPLEMENTARIO



Handwerkskammer
Flensburg



PÄRNUMAA
KUTSEHARIDUSKESKUS



Material de Estudio y Material Adicional

Módulo 1

[Vuelta al índice](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=UeBaZJ3AplA>
<https://www.investopedia.com/ask/answers/020915/what-are-differences-between-capitalism-and-socialism.asp>
<https://www.investopedia.com/terms/f/freemarket.asp>
<https://www.youtube.com/shorts/V2haKEGDlZU>
<https://www.investopedia.com/terms/m/marketeconomy.asp>
<https://www.investopedia.com/ask/answers/what-is-gdp-why-its-important-to-economists-investors/>
<https://www.youtube.com/watch?v=kIFBaaPJUO0>
<https://www.investopedia.com/terms/l/law-of-supply-demand.asp>
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/economic-cycle/>
<https://www.youtube.com/watch?v=MdNNGfoxrqA>
<https://www.entrepreneur.com/leadership/25-common-characteristics-of-successful-entrepreneurs/299545>
<https://www.forbes.com/sites/jenamcgregor/2024/12/03/under-30-2025-social-impact-meet-the-young-leaders-building-new-businesses-for-a-better-world/>
<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>
<https://emeritus.org/blog/entrepreneurship-role-of-entrepreneurship-in-economic-development/>
<https://www.growth-hackers.net/benefits-of-entrepreneurship-for-society-economy-business-entrepreneurs/>
<https://www.virgin.com/about-virgin/latest/what-impact-do-entrepreneurs-have-society>
<https://www.nexford.edu/insights/role-of-entrepreneurship-in-economic-growth>
<https://www.youtube.com/watch?v=20Fx0H90-9I>
https://en.wikipedia.org/wiki/Business_idea
<https://melbado.com/why-is-a-business-idea-important/>
<https://penpoin.com/good-business-idea/>
<https://humanidades.com/en/business-idea/>
<https://www.quanswer.com/en/what-is-a-business-idea>
<https://studynlearn.com/blog/10-characteristics-of-a-good-business-idea/>
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/swot-analysis/>
<https://www.marketingstudyguide.com/swot-analysis-example-for-a-coffee-shop/>
https://en.wikipedia.org/wiki/SWOT_analysis

Material de Estudio y Material Adicional

Módulo 2

<https://www.un.org/en/academic-impact/sustainability>

[https://www.ibm.com/think/topics/business-sustainability#:~:text=Sustainability%20in%20business%20refers%20to,and%20governance%20\(ESG\)%20metrics.](https://www.ibm.com/think/topics/business-sustainability#:~:text=Sustainability%20in%20business%20refers%20to,and%20governance%20(ESG)%20metrics.)

<https://www.coca-colacompany.com/sustainability>

<https://www.nature.org/en-us/get-involved/how-to-help/carbon-footprint-calculator/>

<https://footprint.wwf.org.uk/>

https://www.thetimes.com/static/sustainable-profitable-business-smurfit-kappa-survey/?id=19640197564&medium=cpc&gad_source=1

<https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20151201ST005603/circular-economy-definition-importance-and-benefits>

<https://www.consilium.europa.eu/es/policies/green-deal/>

<http://www.acelerapyme.es/en/news/pill/transforming-future-circular-economy-and-small-businesses>

<https://www.boardofinnovation.com/circular-economy-business-models-explained/>

Material de Estudio y Material Adicional

Módulo 3

[Vuelta al índice](#)

<https://www.one.com/en/online-marketing/business-idea-examples>

<https://www.linkedin.com/pulse/what-business-idea-john-di-stefano/>

<https://ideaape.com/business/idea>

<https://ca.indeed.com/career-advice/career-development/business-concept>

<https://www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/2021/03/24/the-importance-of-branding-in-business/>

<https://www.investopedia.com/terms/b/brand.asp>

<https://tiomarkets.com/article/top-10-most-recognizable-brands-globally>

<https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>

<https://strategicpeoplesolutions.com/posts/business-decision-making-improves-with-brainstorming/>

<https://www.business.com/articles/benefits-of-mind-mapping-for-professionals/>

<https://www.edrawmind.com/article/business-mind-map-examples.html>

<https://www.atlassian.com/work-management/project-management/mind-mapping>

Material de Estudio y Material Adicional

Módulo 4 y Módulo 5

[Vuelta al índice](#)

<https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/tipos-de-sociedades-mercantiles-en-espana-cual-se-adapta-mejor-tus-necesidades>

https://administracion.gob.es/pag_Home/Tu-espacio-europeo/derechos-obligaciones/empresas/inicio-gestion-cierre/registro-cambio-cierre/crear.html

<https://www.camara.es/blog/primeros-pasos-crear-empresa-desde-cero>

<https://www.registradores.org/el-colegio/registro-mercantil>

<https://plataformapyme.es/es-es/creacion/Paginas/tramites-puesta-en-marcha.aspx>



Cofinanciado por
la Unión Europea

Material de Estudio y Material Adicional

Módulo 6



[Vuelta al índice](#)

<https://www.canva.com/templates/s/user-persona/>

<https://www.zendesk.es/blog/customer-persona-template/#> <https://books.google.es/books?>

[id=hRFadIRMaMsC&dq=Market+Analysis:+Understanding+demand,+supply,](https://books.google.es/books?id=hRFadIRMaMsC&dq=Market+Analysis:+Understanding+demand,+supply,+and+market+equilibrium&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

[+and+market+equilibrium&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s](https://books.google.es/books?id=hRFadIRMaMsC&dq=Market+Analysis:+Understanding+demand,+supply,+and+market+equilibrium&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

<https://asana.com/es/resources/smart-goals>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-competition-in-marketing>

<https://www.outbrain.com/blog/9-metrics-for-marketing-performance-measurement/> <https://>

link.springer.com/chapter/10.1057/9781137348326_7

<https://www.marketingevolution.com/marketing-essentials/target-audience>

<https://www.youtube.com/watch?v=f9s0Doqk-fc> <https://www.webio.com/blog/how-ai-chatbots-work>

<https://www.forbes.com/sites/rscottraynovich/2023/06/22/the-top-five-real-risks-of-ai-to-your-business/>

<https://www.socialpilot.co/blog/social-media-branding>

<https://www.teachingenglish.org.uk/teaching-resources/teaching-secondary/lesson-plans/>

[intermediate-b1/branding-and-brand-names](https://www.teachingenglish.org.uk/teaching-resources/teaching-secondary/lesson-plans/intermediate-b1/branding-and-brand-names)

<https://www.linkedin.com/pulse/case-study-apple-power-branding-marketing-working-together-n-j4jgc/>

<https://www.linkedin.com/pulse/nikes-just-do-case-study-marketing-strategy-yashna-bawa-rvzzf/>

<https://www.youtube.com/watch?v=-BdbiZcNBXg> <https://www.youtube.com/watch?v=UzPMMSKfKZQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=43g5v-faB-E>