

Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas y analizando las ventajas competitivas, las capacidades del emprendedor, las circunstancias y variables del sector y del entorno asociado a las ideas planteadas.

1. Actitud y capacidad emprendedora.

1.1. Evaluación del potencial emprendedor.1.1.1. Conocimientos.1.1.2. Destrezas.1.1.3. Actitudes.1.1.4. Intereses y motivaciones.1.2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.1.2.1. Variables comerciales y de marketing.1.2.2. Variables propias.1.2.3. Variables de la competencia.1.3. Empoderamiento:1.3.1. Concepto.1.3.2. Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje.1.3.3. La Red personal y social.

2. Análisis de oportunidades e ideas de pequeño negocio o microempresa.

2.1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.2.1.1. Necesidades y tendencias.2.1.2. Fuentes de búsqueda.2.1.3. La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.2.1.4. Técnicas de creatividad en la generación de ideas.2.1.5. Los mapas mentales.2.1.6. Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).2.1.7. El pensamiento irradiante.2.2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.2.2.1. Utilidad y limitaciones.2.2.2. Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.2.2.3. Elaboración del DAFO.2.2.4. Interpretación del DAFO.2.3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.2.3.1. Elección de las fuentes de información.2.3.2. La segmentación del mercado.2.3.3. La descentralización productiva como estrategia de racionalización.2.3.4. La externalización de servicios: *Outsourcing*.2.3.5. Clientes potenciales.2.3.6. Canales de distribución.2.3.7. Proveedores.2.3.8. Competencia.2.3.9. Barreras de entrada.2.4. Análisis de decisiones previas.2.4.1. Objetivos y metas.2.4.2. Misión del negocio.2.4.3. Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.2.4.4. Visión del negocio.2.5. Plan de acción.2.5.1. Previsión de necesidades de inversión.2.5.2. La diferenciación del producto.2.5.3. Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.2.5.4. Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.