

Taller gratuito

Do 24 ao 28 de Setembro

Destinatarios:

Emprendedores e interesados en xeral, socios e persoas vencelladas a proxectos cooperativos ou de economía social

Lugar:

Edificio Multusos
Concello de Melide

Horario:

10.00 a 14.00 h.

Formalización de inscricións:

www.camaracompostela.com

"COMO ATRAER FINANCIAMENTO
PARA A CREACIÓN
DO MEU PROXECTO EMPRESARIAL"

EN MOITAS OCASIÓNS, O ÉXITO OU O FRACASO EMPRESARIAL VÉN CONDICIONADO POLA CAPACIDADE DE DISPOÑER DE RECURSOS FINANCIEROS SUFICIENTES PARA EMPRENDER OS INVESTIMENTOS NECESARIOS PARA GUIAR CON ÉXITO O PROXECTO EMPRESARIAL.

Nembargantes, un de cada cinco proxectos continúa atopando grandes trabas para o acceso ao financiamento ou non se financia do xeito máis adecuado.

PREPÁRATE PARA COÑECER OS DISTINTOS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO PARA PROXECTOS EMPRESARIAIS E ELEXIR O MÁIS AXETADO AO TEU PROXECTO EMPRESARIAL

“A pescuda do financiamento ten que ser como a confección dun traxe á medida do proxecto”

OBXECTIVOS:

- ☐ COÑECER OS DISTINTOS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO DE PROXECTOS, TANTO PÚBLICOS COMO PRIVADOS, CON ESPECIAL REFERENCIA ÓS MÁIS NOVEDOSOS E MENOS EMPREGADOS .
- ☐ RESOLVER SUPOSTOS PRÁCTICOS SOBRE FINANCIAMENTO DUNHA EMPRESA
- ☐ APLICAR OS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO AO IMPULSO DE PROXECTOS EMPRESARIAIS ENTRE OS/AS PARTICIPANTES.
- ☐ FAVORECER O INTERCAMBIO DE OPINIÓNS E BOAS PRÁCTICAS.
- ☐ COÑECER UN MODELO DE PRESENTACIÓN PARA SOLICITAR FINANCIAMENTO PARA UN PROXECTO DE EMPRESA RECIBINDO CONSELLOS E RECOMENDACIÓNS.
- ☐ ANALIZAR A COMO REALIZAR PRESENTACIÓNS EFICACES DE PROXECTOS.

PROGRAMA:

FINANCIAMENTO PRIVADO:

- ACHEGAS DOS SOCIOS
- FAMILY, FRIENDS AND FOOLS
- CAPITALIZACIÓN DA PRESTACIÓN POR DESEMPREGO
- NEGOCIACIÓN DO PAGO CON PROVEDORES
- NEGOCIACIÓN DO COBRO CON CLIENTES
- INCUBADORAS, VIVEIROS E ACELERADORAS
- FINANCIAMENTO BANCARIO
- CROWDFUNDING (CROWLENDING E CROWEQUITY)
- BUSINESS ANGELS
- CAPITAL SEMENTE
- CAPITAL RISCO

FINANCIAMENTO PÚBLICO:

- SUBVENCÍONS E AXUDAS
- PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS DE ENISA
- ICO, IGAPE E CDTI
- SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

OUTRAS CUESTIÓN DE INTERESE:

- CÓMO PRESENTAR UN PROXECTO DE XEITO EFICAZ PARA A PROCURA DE FINANCIAMENTO.
- ELEMENTOS QUE DEBE TER UNHA BOA PRESENTACIÓN.
- MODELOS DE PRESENTACIÓN EFICACES.
- LINGUAXE VERBAL E NON VERBAL.
- PRINCIPAIS ERROS E SOLUCIÓNS