Emprender con Calidad

JUSTIFICACIÓN

Emprender un negocio a partir de una idea siempre ha sido una forma de crear empresas, crear autoempleo, emplear a otros y generar bienestar económico para la sociedad en general. En la actualidad emprender un negocio se ha hecho una de pocas formas de reducir las altas tasas de desempleo.



CONTENIDOS

1. Emprender con calidad

2. Preguntas para saber si mi idea es buena

3. Preparado para emprender

4. Qué hacer antes de poner un negocio

5. Diferentes planes de negocio

6. Metodología LEAN Startup

7. Guía del emprendedor tradicional

8. Herramientas para emprender con Calidad

9. Plan de Empresa desarrollado

10. Plan de Empresa eCommerce

11. Plan de Empresa muy reducido

12. Proceso de emprendimiento ágil

13. Perder el miedo a emprender

14. Ser o no ser autónomo

15. Emprender en tu empleo

16. Síntesis del emprendimiento con éxito

OBJETIVOS

El objetivo principal del curso va dirigido a que el emprendedor potencial utilice la filosofía que aporta la ISO 9001, como herramienta útil, eficaz y de reconocimiento internacional, para conseguir que su emprendimiento sea de éxito garantizado.

70 horas / 4 semanas	**Nivel de profundidad: Intermedio***	**Modalidad:** *e-learning*	**Ampliar información:** web: www.ingenierosformacion.com e-mail: secretaria@ingenierosformacion.com Tlf: 985 73 28 91

* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (https://www.ingenierosformacion.com).

Carga lectiva

70 horas

Duración

4 semanas

Fechas

Apertura matrícula	Cierre matrícula	Comienzo curso	Fin de curso
26 de Octubre de 2026	9 de Diciembre de 2026	7 de Diciembre de 2026	3 de Enero de 2027

Precio

Reseña del cálculo de precios

Precio base: 280€.

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para **Colegiados**

Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 140€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios pertenecientes a una entidad adherida y miembros de AERRAAITI, **siempre que contraten el curso a título individual**.
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 210€	Todos aquellos Colegiados de Colegios **pertenecientes a una entidad adherida a la plataforma** o miembros de AERRAAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las condiciones del programa de becas, teniendo **un 25% de descuento adicional** acumulado con el descuento para Colegiados, **totalizando un 75% de descuento**. Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas. Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 7€	Aquellos **colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor** de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso. NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas

Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar **sin coste alguno** el convenio de colaboración. Dicho convenio proporciona un **descuento de 70€ (25% sobre el precio base)** para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y **de 140€ (50% sobre el precio base) para los alumnos que sean Colegiados**.

Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.

Formación Bonificada

Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores **se les aplicará un incremento de 70€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE**, por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

Mínimo de alumnos

Para que la acción formativa pueda llevarse a cabo se necesitará un número mínimo de **4** alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **50** alumnos.

Nivel de profundidad

Nivel de profundidad 2

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

Perfil de Destinatarios

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

Técnicos, profesionales, estudiantes y cualquier otra persona en edad laboral, que quiera tener conocimientos sobre emprendimiento, planes de empresa y / o que esté pensando en emprender o crear un negocio o empresa.

Requisitos Previos Necesarios: Sin requisitos técnicos previos requeridos. Si con un nivel básico de formación general

Requisitos Previos Recomendables: Espíritu y mente emprendedora, que quiera formarse antes de emprender una idea de negocio.

¿A quién va dirigido?

A técnicos y estudiantes en general, que quieran conocer las bases de lo que se requiere concocer antes de emprender.

A técnicos y emprendedores potenciales en particular, que teniendo una idea requieran desarrollarla con conocimientos para obtener las máximas garantías de éxito en la ejecución de su empresa o negocio.

Justificación

Todos somos emprendedores en potencia. Todos emprendemos actividades a partir de una idea, propia (emprendedor) o para otros empresarios si somos asalariados.

Emprender un negocio a partir de una idea siempre ha sido una forma de crear empresas, crear autoempleo, emplear a otros y generar bienestar económico para la sociedad en general.

En la actualidad emprender un negocio se ha hecho una de pocas formas de reducir las altas tasas de desempleo.

Un paso tan importante en nuestra vida, quizás uno de los más importantes en nuestra vida laboral, debe iniciarse y hacerse con calidad, para garantizar el éxito.

Endeudarse, perder patrimonio y terminar debiendo dinero a familiares, amigos, conocidos y a entidades financieras, con la carga añadida de un sentimiento de fracaso, se hace difícil de llevar, de superarlo, y por tanto hay que evitarlo a toda costa.

Objetivos

El objetivo principal del curso va dirigido a que el emprendedor potencial utilice la filosofía que aporta la ISO 9001, como herramienta útil, eficaz y de reconocimiento internacional, para conseguir que su emprendimiento sea de éxito garantizado.

El alumno, con la adquisición los objetivos indicados, habrá alcanzado un nivel básico en la materia de la ISO 9001 y en herramientas de emprendimiento de un negocio o un proyecto, a partir de una idea, con garantía de calidad.

Así mismo tendrá las herramientas suficientes para realizar un plan de empresa para emprender un negocio empresarial de tamaño pequeño.

Además se da una visión general de todo lo que debe desarrollar antes de emprender su negocio. Todo siguiendo el paralelismo de los requerimientos de la mencionada norma.

El proceder con criterios de calidad, tiene que llevar al emprendedor a la excelencia empresarial, que implica un cambio cultural en las organizaciones, las cuales requieren herramientas eficaces, pero que por sí mismo no garantizan que se lleguen a obtener. No obstante es el requerimiento imprescindible para mantener cualquier activo rentable en los negocios o empresas. Mayor importancia e implicación se requiere al iniciar el negocio, por la dificultad que intrínsecamente tiene.

La calidad, escalón imprescindible para llegar a la excelencia, no es un estado al cual se llega, sino es una manera de hacer en cualquier lugar y ocasión, y con más razón, en lo que concierne a nuestro tiempo y dinero, los cuales se nos van a demandar en el proceso de emprendimiento.

Así mismo se da una visión del contenido de UN PLAN DE EMPRESA, documento imprescindible para emprender con criterio empresarial.

Otros objetivos secundarios son:

- Ayudar al emprendedor a llevar a cabo su idea a buen término y con calidad.
- Mostrar todas las herramientas documentales que el emprendedor debe materializar en su emprendimiento.
- Indicar las herramientas de emprendimiento que debe desarrollar el emprendedor utilizando la MEJORA CONTINUA.
- Disponer de unos documentos que le orienten a realizar su currículo, el que se debe y no se debe decir en él.
- Obtener unos consejos de cómo se tiene que preparar para tener las entrevistas de trabajo con la máxima posibilidad de éxito.
- Tener al alcance una serie de recomendaciones para emprender
- Si se es asalariado, disponer de consejos de cómo mantener el puesto de trabajo o como buscar otro de mejor.
- Consejos para iniciar una START UP con calidad.

Docente

José Antonio Viudez Carricondo:

Ingeniero técnico industrial, especialidad electrónica industrial.
Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas.
Máster en Sistemas de Gestión Integral de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad Laboral.
Técnico nivel superior en Prevención de Riesgos Laborales. Especialidad Seguridad en el Trabajo, Higiene Industrial y Ergonomía y Psicosociología Aplicada.
Socio de SECOT (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica)
Docente presencial y on line. Ha tutorizado más de 1500 horas de formación en la plataforma e-learning de COGITI.

Contenido

1. Emprender con calidad

- 1.1. Introducción y generalidades
- 1.2. La mejora continua
- 1.3. Dinero y tiempo
- 1.4. La Norma Internacional ISO 9001. Generalidades
- 1.5. ¿En qué nos ayuda?
- 1.6. Beneficios de su filosofía y uso
- 1.7. En la ISO 9001
- 1.8. El enfoque basado en procesos
- 1.9. Mapa de procesos
- 1.10. Principios básicos de la norma
- 1.11. ¿Se ha de certificar el Sistema de Gestión?
- 1.12. Implantación del Sistema de Gestión
- 1.13. Estructura de la norma
- 1.14. Estructura documental de la ISO 9001:2008
- 1.15. La nueva ISO 9001:2015. Introducción

- 1.16. Palabras claves de la nueva ISO
- 1.17. Principios de la ISO 2015
- 1.18. Contenido de la ISO 9001:2015
- 1.19. Tabla de correspondencia
- 1.20. Objetivo de los cambios
- 1.21. Documentos de un Sistema de Calidad
- 1.22. Resumen de la Norma ISO 9001:2008
- 1.23. Planificar
- 1.24. Política (compromiso) y responsabilidades
- 1.25. Requisitos
- 1.26. Manual (documentación)
- 1.27. Recursos
  - 1.27.1. Infraestructuras y materiales
  - 1.27.2. Recursos Humanos
  - 1.27.3. Recursos económicos
  - 1.27.4. Plan Económico Financiero
  - 1.27.5. Plan de financiación inicial
  - 1.27.6. Recursos económicos propios:
  - 1.27.7. Recursos económicos ajenos:
- 1.28. Formación
- 1.29. Planificar objetivos
- 1.30. Planificar estrategias
  - 1.30.1. Comercial – Marketing
  - 1.30.2. Producción y Fabricación
  - 1.30.3. Recursos Humanos
  - 1.30.4. Organización
  - 1.30.5. Investigación y Desarrollo
  - 1.30.6. Innovación
  - 1.30.7. Económico-Financiera
- 1.31. Hacer el producto o el servicio. Requisitos de los clientes
- 1.32. Compras y ventas
- 1.33. Planificación de las tareas
- 1.34. Realización del producto / servicio
- 1.35. Verificar y analizar. Generalidades
- 1.36. Medida de satisfacción de los clientes
- 1.37. Control de producto/servicio no conforme
- 1.38. Indicadores
- 1.39. Actuar. Mejorar. La mejora continua
- 1.40. Acciones correctivas
- 1.41. Acciones preventivas
- 1.42. Conclusiones, resumen final y preguntas clave
- 1.43. Ideas clave
- 1.44. Ideas de alto rendimiento
- 1.45. Resúmenes

2. Preguntas para saber si mi idea es buena

- 2.1. Introducción
- 2.2. Glosario: la innovación de mi idea de negocio
- 2.3. Conclusión

3. Preparado para emprender

- 3.1. Estás preparado para emprender
  - 3.1.1. Idea
  - 3.1.2. Contactos
  - 3.1.3. Mercado
  - 3.1.4. Cliente
  - 3.1.5. El consumidor del siglo –XXI: hábitos
  - 3.1.6. Equipo
  - 3.1.7. Personalidad
  - 3.1.8. Financiación
  - 3.1.9. Nuevas tecnologías
  - 3.1.10. Organización
  - 3.1.11. Miedo al fracaso
- 3.2. Antes de abrir el negocio

4. Qué hacer antes de poner un negocio

- 4.1. Introducción
- 4.2. Plan de empresa
- 4.3. Análisis del mercado
- 4.4. Plan de marketing y comercialización
- 4.5. Plan de Recursos Humanos
- 4.6. Plan económico financiero
- 4.7. Tipo de empresa
- 4.8. Asuntos jurídicos y legales
- 4.9. Fiscalidad y contabilidad
- 4.10. Asesoramiento informático
- 4.11. Análisis DAFO
- 4.12. Business model Lean Canvas
- 4.13. Acciones CAME

5. Diferentes planes de negocio

- 5.1. Introducción
- 5.2. El plan de negocios Lean (o ágil)
- 5.3. El plan de negocios estándar

- 5.4. El plan de negocios de la Start Up
- 5.5. Plan de negocio One-Page
- 5.6. Plan de Viabilidad
- 5.7. Plan interno
- 5.8. Plan de operaciones o plan anual
- 5.9. Plan de Expansión
- 5.10. Plan Estratégico

6. Metodología LEAN Startup

- 6.1. Introducción
- 6.2. Antecedentes
- 6.3. Orígenes
- 6.4. Definiciones
  - 6.4.1. Producto Mínimo Viable
  - 6.4.2. Puesta en Producción Continua
  - 6.4.3. Experimentos Split-Test
  - 6.4.4. Indicadores accionables e indicadores vanidosos
  - 6.4.5. Pivote
  - 6.4.6. La contabilidad de la innovación
  - 6.4.7. Crear-Medir-Aprender
- 6.5. Definiciones popularizadas
  - 6.5.1. El Lienzo de Modelo de Negocio
  - 6.5.2. El Lienzo Lean
  - 6.5.3. Crear-Medir-Aprender
  - 6.5.4. El libro
- 6.6. Metodología
- 6.7. Términos utilizados en Lean Startup
  - 6.7.1. Lean Startup
  - 6.7.2. Early adopters
  - 6.7.3. Customer development
  - 6.7.4. Product market fit
  - 6.7.5. Pivot
  - 6.7.6. Lean CANVAS
- 6.8. Aprender a crear tu empresa con Lean Startup
- 6.9. Claves de Lean Startup
- 6.10. Herramientas y lienzos
- 6.11. Metodología Start Up vs Negocio Tradicional
  - 6.11.1. El método tradicional
  - 6.11.2. El método Start Up
- 6.12. Fundamentos de la metodología Start Up
- 6.13. Proceso emprendimiento Start Up
- 6.14. Proceso empresarial de una Start Up
- 6.15. Resumen – pasos de la metodología Start Up

7. Guía del emprendedor tradicional

- 7.1. Etapa inicial. Definición y objetivos
- 7.2. Primera etapa. Análisis de pre viabilidad
- 7.3. Segunda etapa. Planificación
- 7.4. Tercera etapa. Tratamiento de corrección y mejoras
- 7.5. Cuarta etapa. Viabilidad del proyecto
- 7.6. Etapa final. Montar la empresa

8. Herramientas para emprender con Calidad

- 8.1. Introducción
- 8.2. Plan de empresa
- 8.3. Canvas de modelo de negocio
- 8.4. Lienzo de early adopters y propuesta de valor
- 8.5. Lienzo de persona
- 8.6. Análisis DAFO
- 8.7. Estrategias y acciones CAME
- 8.8. Acciones CAME

9. Plan de Empresa desarrollado

- 9.1. Introducción
- 9.2. La necesidad de un Plan de Empresa
- 9.3. Consideraciones previas
- 9.4. Qué es un Plan de Empresa
- 9.5. Para qué sirve
- 9.6. ¿Quién ha de elaborarlo?
- 9.7. Recomendaciones
- 9.8. Estructura
- 9.9. La idea
- 9.10. El test de la idea
- 9.11. Características del emprendedor
- 9.12. Perfil emprendedor
- 9.13. Perfil del buen emprendedor
- 9.14. Perfil del cliente actual y el del futuro
- 9.15. Presentación de los promotores
- 9.16. Resumen del proyecto
- 9.17. Modelo de negocio y propuesta de valor
- 9.18. Datos básicos de la empresa, del proyecto y sus objetivos
- 9.19. Trabajos previos realizados
- 9.20. Plan de producción. Producto o servicio
- 9.21. Plan de marketing y comercialización

- 9.22. Estrategias
- 9.23. Análisis del mercado
- 9.24. Infraestructuras
- 9.25. Recursos humanos
- 9.26. Plan de inversiones. Equipamiento
- 9.27. Plan contable - financiero. Financiación
- 9.28. Aspectos y escenarios económicos
- 9.29. Aspectos formales de la organización
- 9.30. Criterios de elección de una forma jurídica
- 9.31. Herramientas de empresariales
- 9.32. ¿Cómo presentar el plan de empresa?

10. Plan de Empresa eCommerce

- 10.1. Introducción al plan de empresa
- 10.2. Introducción al comercio electrónico
- 10.3. El proyecto y objetivos
- 10.4. Plan de empresa comercio electrónico
  - 10.4.1. El resumen ejecutivo. Presentación y antecedentes
  - 10.4.2. Presentación y datos del equipo emprendedor
  - 10.4.3. Entorno en el que se realiza la actividad de la empresa
  - 10.4.4. Objetivos del proyecto empresarial y del / de los emprendedor/es
  - 10.4.5. Situación del proyecto (en estudio o constituido)
  - 10.4.6. Subcontrataciones
  - 10.4.7. El mercado
  - 10.4.8. El cliente
  - 10.4.9. Análisis de la competencia
  - 10.4.10. El plan de márquetin. La comercialización
  - 10.4.11. Plan de comunicación
  - 10.4.12. El producto o el servicio
  - 10.4.13. Local
  - 10.4.14. La organización. Los recursos humanos
  - 10.4.15. Plan de inversiones
  - 10.4.16. Plan financiero inicial
  - 10.4.17. Previsión de ventas y costes
  - 10.4.18. Gastos fijos
  - 10.4.19. Resultados previstos
  - 10.4.20. Plan de viabilidad del proyecto
  - 10.4.21. Aspectos formales y societarios de la empresa
  - 10.4.22. Pláning de ejecución
  - 10.4.23. Conclusión final
- 10.5. Herramientas de empresariales

11. Plan de Empresa muy reducido

- 11.1. Introducción
- 11.2. Plan de empresa
- 11.3. Otras herramientas de emprendimiento

12. Proceso de emprendimiento ágil

- 12.1. Proceso
- 12.2. Inicio empresa
- 12.3. Resumen final
- 12.4. Plan de empresa

13. Perder el miedo a emprender

- 13.1. Introducción
- 13.2. Preguntas y respuestas

14. Ser o no ser autónomo

- 14.1. Introducción
- 14.2. Autónomo o SL ¿cómo decidir?
- 14.3. ¿Autónomo o SL? 7 criterios
- 14.4. Mejor empezar como Autónomo
- 14.5. ¿SLU o ERL?
- 14.6. La decisión de ser autónomo. Ventajas e inconvenientes
- 14.7. Criterios a considerar al elegir la forma jurídica de la empresa
- 14.8. Ventajas de ser empresario individual Autónomo
- 14.9. Ser autónomo o no serlo con ingresos bajos en 2019
- 14.10. Autónomos que no llegan al salario mínimo interprofesional (SMI)
- 14.11. ¿Puedo facturar sin darme de alta en Autónomos?
- 14.12. Qué dice la seguridad social
- 14.13. El salario mínimo (SMI) y los Autónomos
- 14.14. Qué dice Hacienda
- 14.15. Soluciones: qué te conviene más
- 14.16. Sanciones por no estar de alta como Autónomo
- 14.17. ¿Una cuota progresiva para los Autónomos en 2019?
- 14.18. Ventajas y desventajas de ser emprendedor
- 14.19. Reflexiones al crear y montar mi empresa
- 14.20. Ventajas de emprender
- 14.21. Desventajas de emprender

15. Emprender en tu empleo

- 15.1. Introducción
- 15.2. 10 tendencias que cambiarán tu manera de trabajar

- 15.3. Las habilidades con las que conseguir trabajo en 2020
  - 15.3.1. Pensamiento crítico
  - 15.3.2. Inteligencia social
  - 15.3.3. Adaptación
  - 15.3.4. Culturalidad
  - 15.3.5. Dominio del 'Big Data'
  - 15.3.6. Alfabetización mediática
  - 15.3.7. Disciplina transversal
  - 15.3.8. Creatividad
  - 15.3.9. Gestión del conocimiento
  - 15.3.10. Colaboración
- 15.4. Cómo adaptarse hoy al trabajo de la próxima década
  - 15.4.1. Trabajar sin ir a la oficina
  - 15.4.2. Una nueva flexibilidad
  - 15.4.3. Quién gestiona el cambio
  - 15.4.4. Adiós contratos...
  - 15.4.5. Otra retribución
  - 15.4.6. ¿Profesiones sostenibles?

16. Síntesis del emprendimiento con éxito

- 16.1. Perfil del emprendedor
- 16.2. Idea
- 16.3. Herramientas del emprendedor
- 16.4. Etapas del emprendimiento
- 16.5. Herramientas del negocio
- 16.6. Producto exitoso
- 16.7. Servicio exitoso

Desarrollo

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning e-learning. (https://www.ingenierosformacion.com/campus/)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma (www.ingenierosformacion.com) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en “Mis Matrículas” podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc…).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado “Mis matrículas” en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

Matrícula

Para ampliar información mandar mail a secretaria@ingenierosformacion.com o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

Formación Bonificada

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico secretaria@ingenierosformacion.com.