




Emprende en nutrición a tu ritmo

Formación online en emprendimiento

Índice

1. ¿Qué os presentamos?
 2. Objetivos
 3. Contenido del curso
 4. ¿Qué características tiene el curso?
 5. ¿Qué incluye el curso?
 6. ¿Dónde se realiza?
 7. ¿A quién va dirigido?
 8. Coste del curso
 9. Y si estoy interesada, ¿qué pasos tengo que seguir?
 10. ¿Por qué emprender con nosotras?
- 

1. ¿Qué os presentamos?

¿Eres Dietista-Nutricionista (DN) o Técnico Superior en Dietética (TSD) y quieres emprender?

¿Tienes una idea de negocio y quieres ponerla en marcha?

¿Quieres tener tu propia consulta o gestionar tu empresa de nutrición?

¿Quieres conocer cuáles son todos los pasos y documentación necesaria para emprender?

Tenemos la respuesta a todas estas preguntas. Os presentamos nuestra formación en emprendimiento: **"Emprende en nutrición a tu ritmo"**. Una formación totalmente online que puedes realizar a través de la plataforma Google Drive a la cual tendrás acceso.

Se trata de un curso totalmente online, formado por 8 módulos relacionados con las diferentes temáticas a tener en cuenta a la hora de emprender.

En este dossier podrás ver los objetivos de la formación, los puntos que trabajaremos en cada módulo, a quién va dirigido, lo que incluye cada módulo, el precio y los pasos a seguir si quieres emprender con nosotras

Desde Nuttralia apostamos por formar en emprendimiento ya que hemos visto que no contamos con cursos dirigidos a nuestra profesión que nos enseñen todos los pasos y aspectos que tenemos que tener en cuenta a la hora de emprender. Gracias a nuestra experiencia de más de diez años podemos ayudarte a que este apasionante camino del emprendimiento sea más fácil y práctico

¿Emprendemos?

2. Objetivos

Objetivo general

Adquirir conocimientos en el emprendimiento, la creación y la gestión de una empresa de nutrición, dietética y alimentación desde la práctica y la experiencia.

Objetivos específicos

- Conocer los aspectos básicos en el área del emprendimiento
- Comprender los diferentes aspectos a tener en cuenta en la elaboración de un plan de negocios y puesta en marcha de una empresa
- Tener los conocimientos básicos para elaborar un plan económico-financiero y el punto de equilibrio
- Conocer las obligaciones legales, fiscales y contables del dietista-nutricionista y TSD
- Utilizar de forma adecuada el material, equipamiento y/o documentación necesaria en el proceso de creación y gestión de una empresa y/o consulta de nutrición
- Comunicar externa e internamente todos los valores y servicios de la empresa
- Valorar las dificultades y/o facilidades a la hora de emprender un proyecto de negocio a partir de la experiencia de colegas dietistas-nutricionistas.
- Aprender cómo llevar a la práctica la metodología de la educación alimentaria en cada uno de tus servicios
- Gestionar tu propia consulta
- Aprender a poner en marcha proyectos de educación alimentaria
- Conocer cómo desarrollar una estrategia comercial con éxito

3. Contenido del curso

MÓDULO 1. PLAN DE NEGOCIOS- BUSINESS PLAN

0. Introducción al emprendimiento
 - Emprender
 - Características y actitud de un emprendedor
 - Formación necesaria
 - Autores y libros de referencia
1. Definición del negocio
 - Valores
 - Idea de negocio
 - El equipo promotor
2. Análisis y estudio de mercado
 - Competencia
 - Diagnóstico de la situación. DAFO- CAME
 - Definición de cliente. Público objetivo
3. Descripción del servicio
 - Tipos de servicios
 - Características
 - Propuesta de valor
 - Honorarios y estrategias de precios
 - Estrategia de venta
 - Localización del negocio
4. Otros apartados del Business Plan
 - Plan de marketing y comunicación
 - Plan de producción y calidad
 - Plan de organización, gestión y RRHH
 - Estructura legal de la empresa
5. Modelo Canvas
6. Elevator Pitch
 - Definición y características
 - Usos y ejemplos

MÓDULO 2. OBLIGACIONES CONTABLES

1. Plan económico-financiero
 - Definición
 - Documentos que lo componen
 - Financiación propia y ajena
 - Punto de equilibrio
2. Facturación e impuestos
 - Definición
 - Impuestos (IVA e IRPF)
 - Factura completa y simplificada
 - Factura electrónica y certificado digital
 - Programas de creación de facturas
3. Liquidación de impuestos trimestrales
4. Presupuestos
 - Definición
 - ¿Qué información incluimos?
 - Aspectos para tener en cuenta
 - Ejemplos reales según el tipo de servicio.

MÓDULO 3. OBLIGACIONES FISCALES Y LEGALES (Válido solo en España)

1. Titulación
2. Permisos y licencias de apertura y sanitaria
3. Alta como trabajador por cuenta propia- Autónomo
4. Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
5. Seguro de Responsabilidad Civil Profesional (SRCP)
6. Colegiación
7. Colaboración con otros profesionales
8. Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)

MÓDULO 4. GESTIÓN DEL GABINETE Y/O EMPRESA

Gestión del gabinete de nutrición

1. Atención al paciente
2. Distribución y frecuencia de las sesiones
3. Metodología: Educación alimentaria vs Dieta.
 - Definición
 - Características
 - ¿Cómo es una sesión de educación alimentaria?
 - Materiales y recursos de educación alimentaria. Características, tipos y aplicaciones
 - Programas para hacer los recursos
 - Programas para realizar dietas
4. Gestión de la agenda
5. Gestión de los cobros
6. Digitalizando la consulta: softwares de gestión y consulta online

Gestión de una empresa de nutrición


1. Comunicación interna en la empresa.
2. Organización interna de la empresa: áreas de trabajo y delegación de tareas.
3. Programas de gestión, organización y trabajo colaborativo.
4. Tareas de Alta y Bajo Valor y automatización de procesos.
5. Organización y gestión del tiempo
6. Planificación de objetivos y evaluación de los logros de la empresa.
7. Base de datos.

MÓDULO 5. MATERIALES Y DOCUMENTACIÓN PARA LA CONSULTA Y/O EMPRESA DE NUTRICIÓN

1. Mobiliario, materiales y equipamiento
 - En consulta
 - Antropometría
 - Formación

 2. Documentación para la consulta
 - Anamnesis y específicas
 - Diario o registro semanal de consumo de alimentos
 - Registro de antropometrías
 - Recursos de educación alimentaria
 - Documento de R.G.P.D
 - Consentimiento informado para el estudio antropométrico

 3. Documentación para la empresa:
 - Facturas
 - Presupuestos
 - Propuestas de proyectos de Educación Alimentaria
 - Convenios o acuerdos de colaboración
 - Certificados
 - Plantillas para el menú escolar
 - Plantillas para presentaciones power point
 - Carteles para cursos
 - Infografías
 - Hoja membretada de la empresa
 - Portfolio de la empresa y de los servicios específicos
 - Folletos de precios de la consulta
 - Listado de los honorarios de los servicios

 4. Licencia Creative Commons y Propiedad intelectual
 - Definición
 - Tipos y ejemplos
- 

MÓDULO 6. PROYECTOS Y PROGRAMAS DE EDUCACIÓN ALIMENTARIA

1. Cómo surge una idea o un proyecto
2. Público objetivo. Tipos y características
3. Etapas en una intervención educativa (The Nutrition Design)
 - Decide behaviour
 - Explore determinants
 - Select theory
 - Indicate objectives
 - Generate educational plan
 - Nail down evaluation
4. Metodología de trabajo: la educación alimentaria
5. Realización del plan educativo
6. Propuestas y tipos de actividades
7. Recursos y materiales
8. Redacción del proyecto o programa de educación alimentaria
9. Obligaciones legales, fiscales y contables
10. Estrategia comercial y comunicación del proyecto

Material adicional

- Océano azul
- Tipos de clientes
- Partners y prescriptores

MÓDULO 7. COMUNICACIÓN Y MARKETING

1. Branding
 - Marca personal
 - Marca corporativa
 - Importancia
 - Rangos de precios
 - Tipos de contenido
 - Branding en materiales
2. Web
 - Tipos de web
 - Funcionalidades
 - Blog
 - Google my business
3. Marketing
 - Comunicación de marca
 - Estrategias
 - Inbound
 - RRSS
 - Ads
 - Email marketing
 - Partners

Este módulo está desarrollado por Eva García y Alexia Olcina expertas en experiencia de usuario, marketing digital, diseño, desarrollo web y comunicación.

MÓDULO 8. ESTRATEGIA COMERCIAL

1. Posicionamiento
 - Definición
 - Beneficios
 - Tipos de posicionamiento
2. Cliente Ideal
 - ¿A quién te diriges?
 - Tipos de clientes
 - Características
 - Interlocutores en la compra
3. Soluciones (productos y servicios)
 - Definición
 - Fases en el diseño de la solución
 - Tipos de soluciones
 - Formatos de servicios
4. Estrategias comerciales
 - Tipos de estrategias
 - Captación directa e indirecta
 - Táctica comercial
5. Proceso y formación comercial
 - Fases del proceso comercial
 - Acuerdo - Entrevista
 - Seguimiento
 - Ayuda

Este módulo está desarrollado por Manuel Martínez: consultor, formador, mentor de productividad para emprendedores, empresarios, directivos y vendedores a través de [Dezide +](#)

4. ¿Qué características tiene el curso?

- **A tu ritmo:** al ser un formato online, puedes ver los vídeos cuando quieras y en el momento que quieras durante un año.
- **Material complementario:** dispones de herramientas y materiales extras para poder consolidar y poner en práctica mucho más los contenidos que te enseñamos.
- **Formación específica para dietistas y nutricionistas:** cada módulo tiene una temática diferente y relacionada con el emprendimiento del profesional de la nutrición. Descubre cada contenido y aplícalo para poner en marcha tu propio negocio.
- **Actividades para reforzar conocimientos:** actividades voluntarias que te permitirán afianzar los conocimientos que has aprendido, te corregimos y enviamos feedback para que mejores. Nos las puedes enviar a info@nuttralia.com

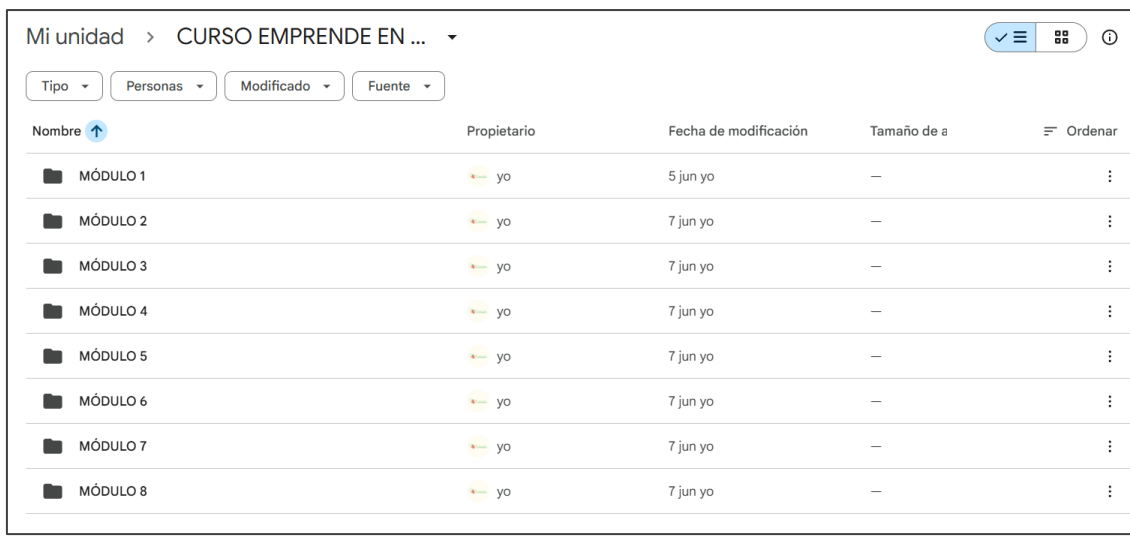
5. ¿Qué incluye el curso?

A continuación, se especifica lo que incluye el curso:

- Documentos PDF con todo el contenido.
- Vídeos sobre el contenido del módulo.
- Plantillas, recursos y ejercicios relacionados con el módulo.
- Bibliografía.
- Corrección de actividades voluntarias de cada módulo.

6. ¿Dónde se realiza?

En la plataforma Google Drive a la cual tendrás acceso con tu email de Gmail una vez te hayas matriculado.




The screenshot shows a Google Drive interface. At the top, it says 'Mi unidad > CURSO EMPRENDE EN ...'. Below this are filter buttons for 'Tipo', 'Personas', 'Modificado', and 'Fuente'. The main content is a table of folders. The table has columns for 'Nombre', 'Propietario', 'Fecha de modificación', 'Tamaño de a', and 'Ordenar'. There are eight rows, each representing a module from 'MÓDULO 1' to 'MÓDULO 8'. Each row shows a folder icon, the name of the module, the owner 'yo', the modification date (ranging from 5 jun yo to 7 jun yo), and a size of '-'. Each row also has a vertical ellipsis icon for more options.

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
MÓDULO 1	yo	5 jun yo	—	⋮
MÓDULO 2	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 3	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 4	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 5	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 6	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 7	yo	7 jun yo	—	⋮
MÓDULO 8	yo	7 jun yo	—	⋮

7. ¿A quién va dirigido?

Este curso va dirigido a diferentes perfiles de Dietistas-nutricionistas y Técnico Superior en Dietética (TSD), ¿tú en qué grupo te encuentras?:

- Estudiantes del Grado de Nutrición Humana y Dietética (Grado NHD) o TSD que estén estudiando los últimos cursos de su formación y quieran poner en marcha una idea de negocio.
 - Recién egresados del Grado NHD o del TSD y quieran emprender
 - Diplomados y/o Graduados en NHD o TSD y después de varios meses o años sin encontrar trabajo quieran emprender.
 - Diplomados y/o Graduados en NHD o TSD que estén contratados y, a parte, quieran desarrollar un proyecto profesional emprendedor relacionado con la alimentación.
 - Diplomados y/o Graduados en NHD o TSD que estén contratados y quieran dar un vuelco a su trayectoria profesional, cambiando de trabajo y decidan trabajar por cuenta propia.
 - Diplomados y/o Graduados en NHD o TSD que lleven varios años trabajando y quieran innovar, cambiar y/o aprender nuevas metodologías de trabajo.
- 

8. Coste del curso

El curso tiene un coste de **395 € ***

*Se aplica un 10% de descuento a los colegiados, estudiantes o profesionales que pertenezcan a los Colegios Profesionales y entidades que han firmado el acuerdo de colaboración con Nuttralia.

¿Cómo podrás obtener este descuento?

Escríbenos a info@nuttralia.com, adjunta un documento como el carnet de colegiado, el último recibo, un certificado elaborado por el colegio profesional para justificar que formas parte y te enviaremos el cupón para aplicar durante la compra

Entidades colaboradoras



9. Y si estoy interesada ¿qué pasos tengo que seguir?

A continuación, se detallan los pasos a realizar para formarte con nosotras en emprendimiento:

1. Paga el curso en este [enlace](#).
Si tienes dudas ponte en contacto con nosotras vía email info@nuttralia.com, cuéntanos tu situación y te ayudaremos.
2. Una vez realices el pedido, nos llegará la notificación y te daremos acceso a través de tu cuenta de Gmail.
3. ¡Ya estás inscrita! Puedes realizar el curso cuando quieras, hacer las actividades y aprovecharlo al máximo.

10. ¿Por qué emprender con nosotras?

Somos dos graduadas en Nutrición Humana y Dietética por la Universidad de Valencia, con un Máster en Profesor de Educación Secundaria y colegiadas en el Colegio Oficial de Dietistas y Nutricionistas de la Comunitat Valenciana (CODINuCoVa). También formamos parte del AJEV (Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia).

Estamos actualizadas en educación alimentaria, restauración colectiva, nutrición clínica, coaching nutricional, nutrición infantil, además de tener formación en emprendimiento, gestión empresarial y recibir mentorías personalizadas.

Desde hace más de once años decidimos emprender con Nuttralia, empresa que brinda soluciones integrales y personalizadas en educación alimentaria a empresas, organizaciones y particulares.

En 2015, vimos una necesidad entre los dietistas-nutricionistas y TSD de enseñarles cuáles son los pasos que tienes que seguir para emprender y poner en marcha su idea de negocio y animamos en cada curso a desarrollar nuevos proyectos profesionales.

Hemos trabajado y formado a profesionales de diferentes colegios profesionales de dietistas-nutricionistas, a estudiantes en congresos y jornadas de ADINU y FEDNU y a alumnos de la Universidad CEU Cardenal Herrera y del Máster de Nutrición Personalizada y Comunitaria de la Universidad de Valencia

Y gracias a todo este trabajo nos han galardonado con el 2º Premio Mujer Emprendedora en los Premios Valencia Emprende 2013, finalistas en los Premios Talento Joven 2017 y 2º Premio Gestión Empresarial en los Premios Valencia Emprende 2018.

Queremos que tú también desarrolles tu propio negocio de nutrición desde el principio, como nosotras, construyendo tu idea desde la base y yendo "a tu ritmo"

Hemos sido alumnas cómo tú y te hemos escuchado y este curso es para ti, porque desde que emprendimos, estamos en contacto directo contigo y sabemos que necesitas.

¿Te animas a emprender con nosotras?



Testimonios

"El curso ha sido muy útil para sentar una base de mi negocio y tener seguridad y confianza en lo que voy a ofrecer como nutricionista a mis clientes.

Si acabas de terminar el grado (o no) y estás pensando en empezar un negocio, este curso es una buena inversión para realmente ofrecer algo con sentido y que tenga más probabilidades de ser rentable para ti.

Gracias Ana y Laura por compartir vuestra experiencia con otros compis de profesión."

Emilio de la Peña

"Un curso 100% necesario para cualquier persona que vaya a emprender en nutrición. Yo estaba muy perdida y ya había hecho otros cursos anteriores, pero este me ha solucionado todas las dudas. Me han aclarado muchas dudas respecto a las normas y la legalidad de muchos asuntos que por más que preguntaba en diferentes asesorías nunca sabían responderme.

Si estás pensando en hacerlo, merece mucho la pena".

Guadalupe Cordero.

"Es un curso bastante necesario para los nutricionistas, ya que cuando acabamos la carrera, estamos un poco perdidos y nos falta mucha información para poder ejercer nuestra profesión. Recomiendo encarecidamente este curso de Nuttralia, es bastante enriquecedor.

Aporta muchos conocimientos necesarios y, sin duda, estoy muy contenta de haberlo cursado. Muchas gracias."

Patricia Ortiz

"Curso 100% recomendado para cualquier TSD o Nutricionista que tenga en mente emprender, ya que trata aspectos que no se tocan en ningún momento durante la carrera y son muy útiles para tener una orientación y dirección hacia qué es recomendable llevar a cabo.

Aportan material adicional y recursos útiles para aumentar seguridad y confianza en el camino del emprendimiento"

Jennifer

