

Curso: De la Idea a la Acción: ABC para Emprender

Contenidos Mínimos

- Introducción al emprendedurismo.
- Identificación de oportunidades de negocio.
- Diseño y validación de ideas.
- Modelo de negocio y propuesta de valor.
- Marketing y ventas para emprendedores.
- Gestión financiera básica.
- Herramientas digitales para emprender.
- Plan de acción emprendedor.

Duración: 24 horas

Modalidad: Virtual Sincrónica

Clases: 16 clases de 1 hora y 30 minutos (todos los sábados)

Introducción

Emprender implica transformar una idea en un proyecto sostenible. Este curso brinda herramientas prácticas para que los participantes desarrollen una mentalidad emprendedora, identifiquen oportunidades, validen ideas de negocio y diseñen un plan de acción concreto para iniciar o fortalecer un emprendimiento.

Objetivos Generales

- Comprender los fundamentos del emprendedurismo.
- Desarrollar habilidades para identificar oportunidades de negocio.
- Diseñar propuestas de valor atractivas.
- Incorporar herramientas básicas de gestión y comercialización.
- Elaborar un plan de acción emprendedor.

Objetivos Específicos

- Reconocer características y competencias emprendedoras.
- Analizar necesidades del mercado y oportunidades.

- Diseñar modelos de negocio simples.
- Aplicar estrategias básicas de marketing y ventas.
- Gestionar aspectos financieros iniciales.
- Utilizar herramientas digitales para potenciar proyectos.
- Presentar una idea de negocio estructurada.

Desarrollo por Clases (16 clases de 1 hora y 30 minutos)

Clase 1 – Introducción al Emprendedurismo

Se abordarán los conceptos básicos del emprendedurismo, sus desafíos y oportunidades.

Clase 2 – Perfil Emprendedor

Se trabajará sobre habilidades, competencias y actitudes necesarias para emprender.

Clase 3 – Identificación de Oportunidades

Se analizarán problemas, necesidades y tendencias para detectar oportunidades de negocio.

Clase 4 – Generación de Ideas

Se aplicarán técnicas de creatividad e innovación para desarrollar ideas emprendedoras.

Clase 5 – Validación de Ideas

Se aprenderán herramientas para evaluar la viabilidad de una propuesta.

Clase 6 – Propuesta de Valor

Se trabajará en la construcción de propuestas que respondan a necesidades concretas de los clientes.

Clase 7 – Conociendo al Cliente

Se identificarán segmentos de clientes y se desarrollarán perfiles de público objetivo.

Clase 8 – Modelo de Negocio

Se introducirá el modelo Canvas como herramienta de planificación.

Clase 9 – Marketing para Emprendedores

Se abordarán estrategias básicas de comunicación y posicionamiento.

Clase 10 – Redes Sociales y Presencia Digital

Se analizarán herramientas digitales para promocionar emprendimientos.

Clase 11 – Ventas y Atención al Cliente

Se trabajará sobre técnicas de venta y construcción de relaciones con clientes.

Clase 12 – Finanzas para Emprender

Se introducirán conceptos básicos de costos, ingresos y rentabilidad.

Clase 13 – Organización y Gestión

Se abordarán herramientas para planificar y administrar emprendimientos.

Clase 14 – Formalización y Aspectos Legales

Se presentarán nociones básicas sobre registros, obligaciones y formalización de actividades.

Clase 15 – Desarrollo del Proyecto Final

Cada participante elaborará un plan de acción para su emprendimiento.

Clase 16 – Presentación y Evaluación

Presentación de proyectos y devolución final.

Evaluación

La evaluación será práctica y continua, considerando la participación en las actividades propuestas y la elaboración de un proyecto emprendedor final.

Competencias Adquiridas

Al finalizar el curso, el estudiante será capaz de identificar oportunidades de negocio, diseñar y validar ideas emprendedoras, elaborar propuestas de valor, aplicar herramientas básicas de marketing y ventas, gestionar aspectos financieros iniciales, utilizar recursos digitales para potenciar emprendimientos y desarrollar un plan de acción para poner en marcha un proyecto propio.