

## CURSO ESPECIALIZADO PARA PÚBLICO EN GENERAL: Emprendimiento e Ideas de Negocios



<b>LINEA TEMATICA:</b>	<b>Emprendimiento y Negocios</b>
<b>DURACIÓN:</b>	<b>6 semanas</b>
<b>INICIO:</b>	<b>26 de agosto del 2020</b>
<b>FIN:</b>	<b>05 de octubre del 2020</b>
<b>HORARIOS</b>	<b>lunes y miércoles 7:00 p.m. a 8:30 p.m.</b>

*¡Transforma tu idea en un modelo de negocio y emprende!*

### 1. **Concepto:**

El curso de emprendimiento y negocios tiene como objetivo desarrollar un entrenamiento práctico para que un pequeño emprendedor o futuro emprendedor pueda conocer y aplicar el proceso de generación de nuevos proyectos de negocio. A lo largo de 16 horas de clase y 2 horas de sustentación de proyectos, el participante podrá desarrollar paso a paso un proyecto de negocio, desde identificar y conocer a profundidad al cliente, hasta conceptualizar y presentar de un producto mínimo viable (MVP) listo para salir a medirse en el mercado, recibiendo el feedback final de un jurado experto.

El contenido del curso trata sobre:

- Aplicar herramientas y conocimientos sobre el ecosistema emprendedor global y peruano
- Conceptualizar un producto mínimo viable (MVP)
- Conocer y aplicar el proceso de generación de nuevos proyectos de negocio.
- Identificar los procesos críticos del producto o servicio, así como las estrategias comerciales básicas a considerar en su lanzamiento, desarrollar un elevator pitch y saber vender sus ideas.

### 2. **Dirigido a:**

Emprendedores, profesionales y público general que buscan nuevos espacios de crecimiento profesional y/o potenciar su empleabilidad.

### 3. **Requisitos:**

Profesionales con dos años de experiencia laboral.

### 4. **Metodología:**

- El avance es progresivo de lo básico a lo complejo.
- El alumno debe asistir al 70% de las clases para recibir el certificado de participación.
- Nota mínima para aprobar: 13.
- Práctica y secuencial: a lo largo del curso se va desarrollando un proyecto grupal, utilizando para ellos distintas herramientas de Design Thinking® y Business Model Canvas..

### 5. **¿Porque seguir un Curso Especializado Educación Continua UCAL?:**

- Desarrollo de habilidades de alta demanda en el mercado laboral, que potencian el perfil profesional y el emprendimiento.
- Aplicación de casos prácticos y relevantes para coyuntura actual.
- Docentes especialistas y expertos en su campo.
- Formatos cortos y dinámicos en modalidad online (en vivo).

## 6. Plana Docente

### Rosana Valdizán

Máster en Administración de Empresas por Esade Business School (Barcelona) y Máster en Innovación de Negocios por Deusto Business School (Bilbao) e Ingeniera Industrial con experiencia en áreas de Innovación, Operaciones y Comercial. Co Fundadora y Gerente General en FER CREACIONES S.A.C, Consultora Senior en Innovación en CONTINUUM HQ y Docente en UCAL.



### 7. Inversión:

- Costo total: S/ 1,200.00
- Financiamiento directo: 2 cuotas sin interés
- Inversión al contado: 15% de descuento
- Otros descuentos: Corporativo y Comunidad UCAL

### PLAN DE ESTUDIOS

Orden	Tema	Sesiones	Sumillas
1	¿Qué es realmente el emprendimiento y cuál es mi ventaja comparativa?	1	Profundizar en nociones iniciales que permitirán descubrir capacidades individuales que resultan raras, valiosas, difíciles de replicar en el medio y que pueden ser aplicadas al aprovechamiento de una tendencia
2	Conociendo al consumidor	1	En este módulo se iniciará a diseñar el contacto con los clientes. Se realiza un análisis de las necesidades del cliente desde el concepto del "Perfil del cliente"
3	Ideando un producto o servicio	2	Reconocer productos o servicios que puedan aliviar esos miedos que ellos tienen. Se utilizará la matriz del "Mapa de valor".
4	Prototipado y validación	2	Desarrollar la idea acorde al perfil de nuestro consumidor, emplear y alinear en la realidad con distintos factores internos y externos. Se integrara el perfil del cliente y el mapa de valor, previamente desarrollados, dentro de un modelo de negocio CANVAS.
5	Estrategias básica de ventas	1	Abordar conceptos básicos de una estrategia de venta y negociación, que nos ayudarán a llevar nuestro producto recién realizado hacia nuestro cliente. Desde cómo fijar un precio adecuado, hasta cómo hacer que nos conozcan y quieran comprar.
6	Proyectando tus procesos	2	Ejecutar procesos productivos, campañas de comunicación, ventas y reposición de inventario. Se evaluara qué metodología conviene entre las ágiles y de cascada, se enseñara a aplicarlas en el proyecto.
7	Desarrollo del elevator pitch	2	Realizar propuesta de proyectos a inversionistas para convertirlo en escalables, con solo 2 minutos para su interés. Aprender a sintetizar el proyecto en un elevator pitch atractivo y vendedor.
8	Presentación y evaluación final	1	Presentación del elevator pitch y venta de proyecto en un tiempo máximo de 5 minutos. Posterior al cierre del curso, se brindará feedback personal a cada grupo.