

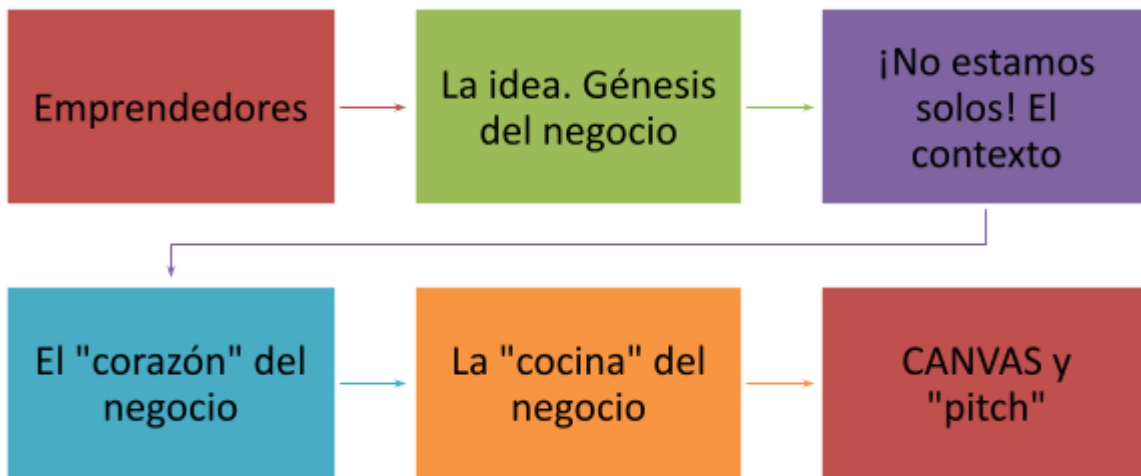
CURSO: Desarrollo del perfil emprendedor y modelo de negocio

GUÍA PARA EL PARTICIPANTE

Estimado participante, ¡bienvenido a este curso! Mi nombre es Diego Hernán Pagliano, contenidista y docente de esta formación. He elaborado el presente documento con el fin que te sirva de guía y responda los principales interrogantes que puedas tener respecto a la capacitación.

El curso comienza el **29 de Mayo de 2023** y finaliza el **07 de Julio de 2023** (incluyendo en el final de esa franja una evaluación final que acredite el paso por el mismo y el correspondiente certificado una vez aprobada la misma)

Se desarrolla a lo largo de seis bloques de contenidos a través de los cuales realizarás un viaje por las etapas del proceso emprendedor bajo el siguiente esquema:



La modalidad de dictado es **asincrónica**, esto significa que el material de estudio mediado y las actividades serán trabajados a través de la plataforma Moodle de forma tal que

puedas seguir el proceso de aprendizaje **de manera offline**. Asimismo, están previstos **tres encuentros sincrónicos** en donde nos encontraremos para socializar los contenidos abordados hasta esos momentos (son de carácter obligatorio... aunque la obligatoriedad también tiene que ver con que usaremos esos espacios como oportunidad para realizar networking!, algo esencial en tu futuro desempeño como emprendedor)

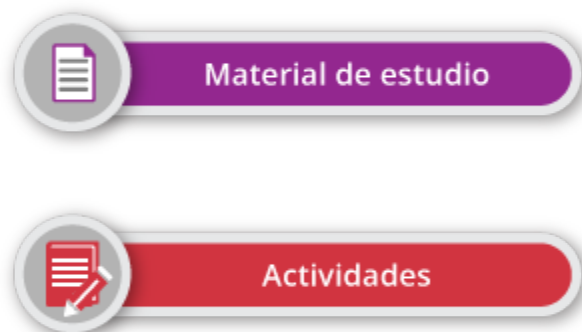
La semana dará comienzo cada día lunes a las 08:00, finalizando el domingo a las 23:00 (esto significa que, cada lunes estará habilitado el bloque de contenidos y actividades a realizar durante esa semana)

Cada clase será individualizada en Moodle con un **número**, siendo, como comentara, seis el total de clases de la capacitación. Las identificarás a través de la siguiente imagen (ejemplo para la clase uno):



Cada lunes deberás entonces **descargar el material** de estudio y las actividades para esa semana, ¡recuerda que cada semana los contenidos cambian, vale decir, avanzamos con el programa!

En Moodle, **identificarás el material de estudio y las actividades** a través de las siguientes imágenes:



Las actividades son de carácter obligatorio, y deberán ser desarrolladas durante la semana asignada. Tienen como objetivo evaluar el grado de lectura y comprensión del material teórico.

Durante la semana estaremos en contacto a través de un grupo de WhatsApp. Escribiremos exclusivamente por ahí y no de manera privada, así todos nos

enriquecemos con los aportes de todos, o aprendemos de las dudas de todos. ¡No te quedes nunca con dudas, o con ganas de realizar aportes! **Adicionalmente, recuerda que contaremos con tres encuentros sincrónicos virtuales a través de MEET tal como te comentara en párrafos previos.**

En este link ([click acá](#)) te dejo una presentación interactiva para que puedas observar de manera dinámica las distintas etapas de este viaje emprendedor: sí, emprender es un viaje, una aventura por un mar desconocido pero con la vista puesta en el puerto final: tu emprendimiento modelado. He volcado también la información en **la siguiente tabla:**

Semana asincrónica	Identificación de la clase en Moodle	Eje de la clase
29/05 al 02/06	1	Emprendedores
05/06 al 09/06	2	La idea. Génesis del negocio.
12/06 al 16/06	3	¡No estamos solos! El contexto.
19/06 al 23/06	4	El “corazón” del negocio.
26/06 al 30/06	5	La “cocina” del negocio.
03/07 al 07/07	6	CANVAS. Pitch.

Encuentros sincrónicos
Día 29/05/23 a las 19:30 horas
Día 21/06/23 a las 19:30 horas
Día 03/07/23 a las 19:30 horas

Unas palabras más: cursar de manera virtual requiere organización y autogestión, es decir, compromiso con uno mismo. Siguiendo unas pocas pautas, el camino se simplifica y la experiencia de aprendizaje resulta sumamente gratificante. **Organiza el tiempo, cuéntale a los amigos y familia sobre tus horarios (una vez que los hayas definido), arma un**



calendario en función del cronograma del curso, descarga y organiza los materiales en carpetas, mantén siempre una visión global de la capacitación, agenda y reserva las fechas para nuestros encuentros sincrónicos, no dejes las cosas para último momento y nunca pierdas el contacto con tus compañeros y conmigo.

Por último, pero no menos importante, te quiero responder el interrogante: **¿qué competencias desarrollarás a lo largo de nuestra aventura?** En la siguiente tabla te presento aquellas situaciones para las que estarás preparado luego de la formación. Serás capaz de:

Diagnosticar tu perfil emprendedor y trazar un plan para potenciar tus fortalezas y trabajar en tus debilidades.

Conocer tu estilo de personalidad y apropiarte de una herramienta para conformar ahora, o cuando tu emprendimiento crezca, tu equipo de trabajo.

Definir y/o afinar la idea de negocio.

Definir los valores, la misión, la visión y el nombre del emprendimiento.

Analizar el ambiente externo para encontrar oportunidades y amenazas.

Identificar a los competidores y a los grupos de interés.

Definir a tu cliente, empatizar, establecer relaciones, canales y generar una propuesta de valor que lo deleite.

Analizar las actividades que serán necesarias realizar para lo anterior, junto con los recursos clave necesarios y asociaciones pertinentes.

Establecer el precio para tu producto o servicio. Identificar costos. Indagar sobre el punto de equilibrio.

Llenar el CANVAS o lienzo del modelo de negocio de forma tal de exponer de forma sintética los puntos mencionados en las líneas anteriores.

Elaborar un pitch para el emprendimiento siguiendo los lineamientos del método del power pitch.

¡Bienvenido, lo reitero, a la capacitación “Desarrollo del perfil emprendedor y modelo de negocio”! Nos encontraremos en breve en la clase uno.