

Mendoza, 31 de julio de 2023.

VISTO:

El EXP 21755/2023, donde la secretaría de vinculación y extensión eleva el programa del curso “Desarrollo del perfil emprendedor y modelo de negocio”, y

CONSIDERANDO:

Que en Nota 98271/2023 se adjunta el programa del mencionado curso.

Que por Resolución N° 2708/2022, la señora Rectora de la Universidad Nacional de Cuyo, designa las funciones de Director General del ITU al Lic. Guillermo Gustavo Cruz. Por ello,

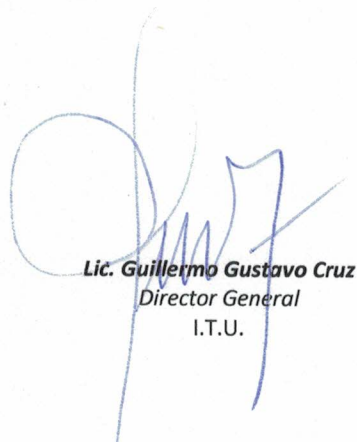
**EL DIRECTOR GENERAL
DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO
RESUELVE:**

Artículo 1º: Aprobar el programa del curso “Desarrollo del perfil emprendedor y modelo de negocio”, que figura como Anexo I de la presente resolución.

Artículo 2º: Comuníquese.



Mgter. Laura Fabiana Molina
Vicedirectora
I.T.U.



Lic. Guillermo Gustavo Cruz
Director General
I.T.U.

ANEXO I

CURSO: Desarrollo del perfil emprendedor y modelo de negocio

FUNDAMENTACIÓN O PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Diagnosticar el perfil emprendedor y trazar un plan para potenciar fortalezas y trabajar en debilidades, resulta un desafío a la hora de conformar un emprendimiento. Visibilizar las oportunidades que conlleva este desafío, permite buscar y aprender las herramientas necesarias para materializar ideas a través de un modelo de negocios adaptado y fértil para el propio desarrollo.

ÁREA RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

La Coordinación y el área de Vinculación con el Medio (Sub Sede San Rafael) vienen ejecutando acciones institucionales orientadas a acercar propuestas de capacitación a diferentes actores, tanto del sector público como privado relacionados con diferentes temáticas de formación.

Este taller tiene como finalidad fortalecer el perfil emprendedor y trazar un plan de acción para convertir una idea en un Plan de Negocios.

OBJETIVO GENERAL

Fortalecer el perfil emprendedor y trazar un plan de acción para convertir una idea en un Plan de Negocios.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Diseñar la idea de negocio.
- Examinar herramientas para conformar equipos de trabajo acordes a tu personalidad y tu negocio.
- Distinguir oportunidades y amenazas del ambiente externo de un emprendimiento.
- Identificar a tu cliente, empatizar, establecer relaciones, canales y generar una propuesta de valor que lo deleite.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- 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.
- Generación de redes de contacto. Gestión del tiempo. Gestión del aprendizaje autónomo.

DESTINATARIOS/AS

Emprendedores y/o personas interesadas en afianzarse en este camino de autonomía laboral.

MODALIDAD / METODOLOGÍA

La modalidad de dictado es asincrónica, esto significa que el material de estudio es mediado y las actividades serán trabajadas a través de la plataforma Moodle de forma tal que los interesados/as puedan seguir el proceso de aprendizaje de manera offline.

Esta metodología permite brindar una alternativa flexible para el aprendizaje, sin las limitaciones de espacio y/o tiempo.

El profesor será el facilitador que se encargará de otorgar las instrucciones para promover la interacción o discusión sobre ciertos temas académicos, incluso para responder inquietudes.

Asimismo, están previstos tres encuentros sincrónicos para socializar los contenidos abordados. 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 lunes debe descargar el material de estudio y las actividades para esa semana.

La **evaluación del curso** será a la finalización del mismo a través de una actividad integradora que el participante resolverá en la plataforma Moodle. Se entrega certificado de aprobación del curso según los requerimientos de evaluación del mismo.

PROFESIONAL RESPONSABLE

Pagliano Diego Hernán.

MBA - Magister en Administración de Negocios egresado de la Universidad Nacional de Cuyo. Profesor de grado universitario en Ciencias Económicas egresado de la Universidad Juan Agustín Maza. Licenciado en Administración egresado de la Universidad Nacional de Quilmes. Contador Público Nacional y Perito Partidor egresado de la Universidad Nacional de Cuyo

DURACIÓN

Carga horaria: 60 hs. reloj

CONTENIDO

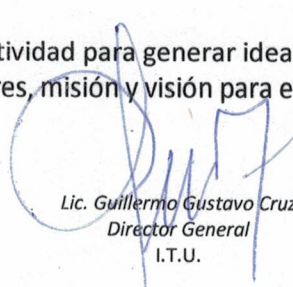
Se desarrolla a lo largo de seis bloques.

Bloque 1: Emprendedores.

Entrepreneurship e intrapreneurship. ¿Qué es un negocio? El fenómeno del entrepreneurship. La situación en Argentina. Conceptualizando al emprendedor, a la empresa y al empresario. Ventajas y desventajas de ser emprendedor. Las razones para emprender. El perfil emprendedor. El emprendedor y los equipos.

Bloque 2: La idea Génesis del Negocio.

Generación de la idea de negocio. Técnicas de creatividad para generar ideas. Filtro de ideas: eligiendo la idea definitiva! El triángulo de la planificación: valores, misión y visión para el emprendimiento. El nombre del emprendimiento.



Lic. Guillermo Gustavo Cruz
Director General
I.T.U.

Bloque 3: No estamos solos. El contexto del negocio.

El análisis del contexto. El ambiente externo macro entorno: su análisis a través del modelo P.E.S.T.E.L. El ambiente externo micro entorno: su análisis a través de las cinco fuerzas de Porter. Identificación y análisis de la competencia. Identificación y análisis de los otros grupos de interés o stakeholders.

Bloque 4: El corazón del negocio.

Clientes B2C y B2B. Roles de los clientes. Proceso de compra. Segmentación del mercado. Empatizando con los clientes: el lienzo del mapa de empatía. Enamorando a los clientes: el lienzo de la propuesta de valor. Canales para acercar la propuesta de valor a los clientes. Relaciones con los clientes. Estrategias para adquirir, retener y hacer crecer los clientes.

Bloque 5: La cocina del negocio.

Los recursos clave del emprendimiento. Las actividades clave del emprendimiento. Las asociaciones: contar con "socios" clave. Costos del emprendimiento: variables, fijos y

Bloque 6: CANVAS - PITCH

El lienzo o canvas del modelo de negocio: un esquema de nueve bloques para graficar el emprendimiento. El método del power pitch: cómo contar o transmitir a terceros de manera efectiva el emprendimiento.