



Curso intensivo de Emprendimiento

con Andrés Moreno

Plan de Estudio



Descripción

El curso intensivo de Emprendimiento con Andrés Moreno, presenta una metodología práctica que permite al estudiante transformar ideas en negocios exitosos. Está diseñado para que nuestros egresados adquieran las bases fundamentales que necesita para emprender. Andrés comparte tanto las claves para lograr el éxito como para enfrentar los retos del mundo empresarial.



Objetivos de Aprendizaje

Los estudiantes que cursan y aprueban los cuatro módulos que componen el curso están en capacidad de:

1. Reconocer la nueva manera de hacer negocios que está transformando el mercado laboral.
2. Desarrollar las 7 fases claves del éxito empresarial para convertir ideas en negocios exitosos.
3. Desarrollar un plan de negocio para utilizar como presentación a posibles inversionistas.
4. Desarrollar un plan de vida para conseguir el balance entre la vida personal y profesional.



Estructura y Contenidos

El curso intensivo de Emprendimiento con Andrés Moreno cuenta con cuatro módulos que facilitan el desarrollo de las competencias necesarias para un emprendedor. A continuación te ofrecemos la estructura de nuestra certificación.

01 - Innovación exponencial

Descripción:

En este módulo conocerás lo que es la innovación exponencial y su importancia a la hora de crear un negocio exitoso.

Objetivos:

1. Definir el crecimiento exponencial.
2. Describir cómo utilizar la tecnología en negocios tradicionales.
3. Formular ideas para utilizar algunos de los 4 pilares que caracterizan una organización virtual en un negocio tradicional.



02 - 7 fases del emprendimiento

Descripción:

En este módulo conocerás las 7 fases claves del emprendimiento empresarial y las aplicarás a tu propia idea de negocio.

Objetivos:

1. Definir las ventajas comparativas de una idea de negocio.
2. Medir el interés de una idea.
3. Definir el perfil del cliente y el mercado objetivo de un producto.
4. Analizar la competencia para encontrar elementos diferenciadores.
5. Definir el modelo de negocio.
6. Determinar las estrategias y el proceso de captación de clientes.
7. Definir las necesidades y estrategias de financiamiento.

03 - Presentación del negocio

Descripción:

En este módulo conocerás cómo presentar tu plan de negocios a posibles inversionistas.

Objetivos:

1. Crear un resumen de tu idea de negocio.
2. Presentar tu producto y la necesidad que soluciona.
3. Desarrollar una presentación efectiva con todos los aspectos clave de tu modelo de negocio.

04 - Plan de vida

Descripción:

En este módulo hablaremos de la importancia de mantener un balance entre tu vida personal y profesional.

Objetivos:

1. Diseñar un plan que te permita mantener un balance entre la vida personal y profesional.



Proyectos Finales

Módulos	Proyecto Final
01 - Innovación exponencial	Bitácora de Plan de Negocio (Parte 1)
02 - 7 fases del emprendimiento	Bitácora de Plan de Negocio (Parte 2)
03 - Presentación del negocio	Presentación del Plan de Negocio
04 - Plan de vida	Diseñar tu plan de vida