

CURSO AVANZADO EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a futuros empresarios en economías emergentes

META DEL CURSO

- Los estudiantes adquirirán conocimientos y habilidades adicionales esenciales para desarrollar la tracción temprana de clientes en un negocio repetible refinando sus productos o servicios y modelos de negocios. Aprenderán las herramientas y los métodos para lograr un crecimiento sostenible, cómo refinar los modelos de negocios, crear una estrategia de marca, hacer un plan de ventas y un plan financiero, etc.

PÚBLICO OBJETIVO

- Cualquier estudiante de pregrado o posgrado en las economías emergentes que haya completado con éxito el Curso Fundamental en Emprendimiento
- 18-25 años
- Interesados en lanzar su propia empresa o expandir su negocio familiar

APRENDIZAJES CLAVES

- Desarrollar un equipo A
- Refinar modelos de negocios y expandirse a nuevos segmentos de clientes.
- Desarrollar la estrategia de marca y crear presencia digital.
- Aprovechar las redes sociales para llegar a nuevos clientes de manera rentable
- Desarrollar la estrategia del canal para atención al cliente

RESUMEN DEL CURSO

Este curso es el segundo de un curso de desarrollo empresarial de la Fundación Wadhvani. Este curso tiene como objetivo enseñar las habilidades necesarias para desarrollar empresas más allá de la etapa idea / prototipo. Ayudará a los estudiantes a desarrollar estrategias para lograr una ventaja competitiva sostenible para sus empresas.

PEDAGOGÍA

Este curso se basa en la pedagogía "Observar-Pensar-Hacer-Explorar - Colaborar" de la Fundación Wadhvani.

- **Ver:** establece el contexto a través de un concepto de video o animación.
- **Piensa:** ejercicios y actividades de clase para que los alumnos reflexionen sobre el concepto presentado y los internalicen.
- **Hacer:** Actividades para que los estudiantes realicen, en el contexto de su empresa de práctica
- **Explorar:** material de referencia adicional para profundizar en estudiantes motivados
- **Colaborar:** los foros y el aprendizaje social para interactuar con otros para ampliar aún más el aprendizaje

El centro de esta pedagogía es el "hacer". Varias actividades de Practicum y actividades del mundo real están integradas en la pedagogía para fortalecer los conceptos aprendidos durante el programa y asegurar que el enfoque general sea altamente experiencial.

ORGANIZACIÓN

Durante este curso, los estudiantes aprenderán los conceptos clave a través de videos y actividades en línea apoyados por un facilitador capacitado en el aula. Algunos segmentos también incluyen transmisiones en vivo o seminarios web (sujetos a la disponibilidad de la infraestructura necesaria) para que los estudiantes puedan escuchar las experiencias del mundo real de propietarios de negocios, fundadores de empresas emergentes e inversores. Cada lección también incluye pruebas para ayudar a los estudiantes a autoevaluar su comprensión de los conceptos cubiertos. Los estudiantes también deberán completar tareas y presentaciones de hitos relacionadas con sus propias empresas de práctica.

CURSO AVANZADO EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a futuros empresarios en economías emergentes

- Desarrollar estrategias para aumentar los ingresos e identificar nuevos mercados.
- Explorar licencias y franquicias para la expansión de negocios.
- Conceptos avanzados de financiación empresarial.
- Planificación Financiera
- Financiación para el crecimiento.
- Aprovechar las tecnologías y plataformas para empresas en etapa de crecimiento.
- Desarrollar métricas clave para rastrear qué progreso
- Fundamentos de registro de una empresa o registro.
- Comprensión de las normativas y cumplimientos empresariales.
- Reclutar juntas directivas, asesores y mentores.

OBJETIVO

- Este curso sigue el enfoque de Lean Startup y utiliza el Lean Canvas como una herramienta para documentar rápidamente el modelo de negocio en una sola página e ir al conjunto inicial de clientes para validar las suposiciones clave.
- Los estudiantes forman equipos, seleccionan una idea y crean una "empresa de práctica" para aplicar los conceptos aprendidos en el aula en el mundo real.

MATERIALES

- Todas las lecciones se entregan como videos en línea a través de la plataforma LearnWise™ de la Fundación Wadhvani.
- Los materiales de referencia para estudiantes estarán disponibles para descargar desde la plataforma.
- Las notas de facilitador y los materiales de referencia estarán disponibles para descargar.

REQUISITOS

- Finalización del Curso Fundacional de Emprendimiento.
- Conexión a Internet de banda ancha (mínimo de 10 MBPS o más rápido)
- Acceso a la plataforma LearnWise™.
- Teléfonos móviles Android (opcional - para acceso móvil)
- Windows PC (opcional - para acceso sin conexión)
-

COURSE REQUIREMENTS

Centrales	Flexible	Práctica
30 horas	15 horas	Más de 60 horas

CURSO AVANZADO EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a futuros empresarios en economías emergentes

Lección	Temario	Actividades
Lección 1 – Recapitulando y revisando los conceptos fundamentales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recapitular conceptos clave como descubrimiento de la oportunidad, el Lean canvas y sus componentes, diseño de prototipos, MVP, entre otros. 2. Revisar el producto / servicio, modelo de negocio, equipo, plan de 3 meses al final del curso anterior: decida si desea continuar con el mismo o pivote 3. Concepto de pivote - Estudios de caso de pivote. 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • WF FirstVenture™ intro video • Dinámica: Jeopardy • Actividades en clases
Lección 2- Mejorando el modelo de negocio y el producto/servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar nuevos modelos de negocio disruptivos como SaaS, economía compartida y mercados. 2. Comprender las diferencias e identificar qué modelo de negocio se adapta mejor a su producto / servicio 3. Analizar a los competidores y mapee su producto / servicio con los competidores y otras alternativas disponibles para definir una propuesta de valor única 4. Revisar su modelo de negocios y desarrolle algunas variantes (más tipos de modelos de negocios) 5. Identificar segmentos de clientes adicionales que su solución pueda abordar; evalúe modelos de negocios para los nuevos segmentos de clientes y refine los primeros prototipos del producto / servicio para adaptarlos a los nuevos segmentos de clientes. 6. Importancia de la gestión de productos para alinear el producto / servicio con las necesidades del cliente. 7. Desarrollar un plan de negocio de un año. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ver videos y casos de estudio. • Actividad de campo (entrevistas a clientes) • Búsqueda en Internet • Presentación en la clase
Lección 3 - Planificación del Negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar una comprensión profunda e intuitiva de las finanzas empresariales. 2. ¿Cómo ganan dinero las empresas? Comprensión de ingresos, costos, margen bruto y neto y valor para el accionista 3. Comprensión de los conceptos de valor, precio y elasticidad precio. Costos, costeo unitario y gastos de venta, generales y administrativos. 4. Gastos generales 5. Comprender los flujos de efectivo y cómo gestionarlos efectivamente. 6. Optimización de costos y gastos operativos. 7. Compras 8. Habilidades de negociación 9. La importancia del crédito y el buen historial crediticio de su empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad de grupo (organigrama de ventas) • Actividad de grupo (crear plan de compensación para el equipo de ventas) • Charla de un experto financiero. • Actividades individuales. • Actividad grupal (crea una cubierta de lanzamiento para tu empresa)

CURSO AVANZADO EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a futuros empresarios en economías emergentes

Lección 4 - Buscando formas de incrementar los ingresos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el ciclo de adquisición, activación, retención, generación de ingresos y referencias de clientes para atraer nuevos clientes 2. Identificación de flujos de ingresos primarios y secundarios 3. Identificación de nuevos mercados y nuevos segmentos de clientes. 4. Explore las opciones de licencias y franquicias para la expansión 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad: Explorando las fuentes de ingresos secundarios
Lección 5 - Fondo para el crecimiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Varias fuentes de fondos disponibles para un negocio. 2. Comprender el proceso de financiación y lo que buscan los inversores. 3. Explorando plataformas de financiación colectiva. 4. Los pros y los contras de usar un tipo diferente de financiación 5. Práctica de lanzamiento: cómo articular sus necesidades ante inversionistas y prestamistas 6. Fundamentos de las hojas de términos y del proceso de diligencia debida del inversor 	<ul style="list-style-type: none"> • Videos • Actividades grupales. • Presentación del equipo.
Lección 6 - Armando el Equipo A	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar su propia personalidad a través de la lente del espíritu empresarial y aprenda cómo encontrar socios que tengan habilidades complementarias 2. Atraer, reclutar y capacitar a un equipo empresarial de alto rendimiento. 3. Definición de roles y responsabilidades. 4. Establecer expectativas claras entre los miembros de su equipo fundador. 5. Fundamentos de la compensación e incentivos. 6. Fundamentos de las opciones sobre acciones. 7. Necesidades esenciales de recursos humanos de una nueva empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad en clase • Video de empresarios reales compartiendo sus experiencias. • Discusión de grupo • Juego de roles
Lección 7 - Creando el branding y la estrategia de canales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir una declaración de posicionamiento. 2. Creando una imagen pública y presencia para su negocio. 3. Seleccionar un nombre de marca, logotipo, identificadores de redes sociales y nombres de aplicaciones móviles para su empresa 4. Creación de perfiles públicos en línea. 5. Bulls Eye Framework y otros tipos de canales tradicionales que utilizan la plantilla WF para el mismo 6. Examinar todos los tipos de canales y seleccionar los canales correctos utilizando el marco de trabajo de Bull's Eye 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad grupal (preparar la tabla de Bull's Eye para la empresa de su equipo)
Lección 8 - Apalancamiento en tecnología y plataformas disponibles	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar necesidades tecnológicas. 2. Elegir tecnologías y plataformas clave para banca, contabilidad, ventas, legal, gestión de recursos humanos 3. Calcule los costos de usar tecnología para construir y hacer crecer su negocio 4. La tecnología como diferenciador y arma competitiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ver videos • Actividad grupal (Calcule el ROI para usar la tecnología para su empresa)

CURSO AVANZADO EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a futuros empresarios en economías emergentes

Lección 9 - Midiendo tu progreso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cómo establecer métricas clave y medir lo que importa. 2. Cómo entender y medir las operaciones con una vista para controlar y rastrear el progreso 3. Comprender la naturaleza, el contenido y el calendario de sus comunicaciones con los inversores y otras partes interesadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad en clase (Presentación de métricas)
Lección 10 - Asuntos legales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los diferentes tipos de entidades, seleccionar el tipo correcto para la empresa e incorporar su empresa 2. Visión general de las cuestiones legales y su impacto en los empresarios 3. Regulaciones de inicio y operación de una empresa. 4. Importancia de obtener ayuda profesional (legal y contable). 5. Seleccione un contador y un sistema de contabilidad 6. Importancia de cumplir y mantener la documentación adecuada. 7. Patentes y propiedad intelectual. 8. Marcas 	<ul style="list-style-type: none"> • Videos • Búsqueda en Internet (enumere las aprobaciones y los requisitos necesarios para su empresa) • Actividad individual (cree ventajas y desventajas de diferentes tipos de entidades para su empresa)
Lección 11 - Buscando Apoyo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Articular la importancia de los mentores y asesores en el éxito de una empresa. 2. Identificar el papel del Consejo de Administración en la gestión de una empresa. 3. Identificar las brechas o áreas donde necesita ayuda e identifique a los asesores y mentores con la experiencia y los conocimientos adecuados que pueden ayudarlo a hacer crecer su empresa de práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Video • Actividad en clase
Lección 12 - Proyecto Final	<p>Día de presentación: los equipos presentan su empresa, el crecimiento alcanzado y los aprendizajes clave a sus compañeros de clase, profesores y otros empresarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad (Capstone - Proyecto Final)

Nota: A medida que el tema del emprendimiento evoluciona constantemente, los contenidos y el programa de este curso están sujetos a cambios a discreción de la Fundación Wadhvani.