

CURSO DE FUNDAMENTOS EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a los futuros empresarios de las economías emergentes

OBJETIVO DEL CURSO

- Los estudiantes desarrollarán habilidades y conocimientos para evaluar, articular, perfeccionar y lanzar un nuevo producto o servicio, como una empresa de nueva creación.

PÚBLICO OBJETIVO

- Cualquier estudiante de pregrado o posgrado en los países emergentes
- 18-25 años de edad
- Curiosos acerca de la iniciativa empresarial, y con ganas de explorar su viaje de emprendimiento y aprender habilidades comerciales

APRENDIZAJES CLAVES

- Introducción al emprendimiento
- Autoevaluación para ver si la iniciativa empresarial es para ellos
- Identificar, analizar y validar nuevas oportunidades de negocios
- Crear y definir una ventaja competitiva
- Modelos comerciales
- Team building
- Ventas, costos y ganancias
- Financiación de nuevas empresas
- Conceptos básicos de marketing, incluido el marketing digital
- Conceptos básicos de regulaciones comerciales y cumplimiento
- Conceptos básicos de gestión de proyectos para el seguimiento de actividades y el progreso
- Encontrar un mentor para orientación

CURSO

El objetivo de este curso es equipar a los estudiantes jóvenes para desarrollar una mentalidad emprendedora y convertirse en futuros empresarios. Está diseñado para ayudarlos a aprender y practicar las habilidades necesarias para identificar y desarrollar una oportunidad en una nueva empresa empresarial.

Aprenderán sobre ellos mismos, los riesgos y recompensas al elegir el emprendimiento como una opción de carrera, cómo identificar nuevas oportunidades de negocio y validarlas rápidamente mediante la construcción de una serie de prototipos de su producto o servicio y probarlo con un conjunto inicial de clientes.

PEDAGOGÍA

Este curso sigue la pedagogía “Ver –Pensar- Hacer –Explorar –Colaborar” de la Fundación Wadhvani.

- **Ver:** establece el contexto a través de un video o animación conceptual
- **Pensar:** Ejercicios y actividades de clase para hacer que los estudiantes reflexionen sobre el concepto presentado y los internalicen
- **Hacer :** Actividades para que los estudiantes realicen, en el contexto de su práctica empresarial
- **Explore:** Material de referencia adicional para profundizar más para estudiantes motivados
- **Colaborar:** Foros y aprendizaje social para interactuar con otros para expandir aún más el aprendizaje

Varias actividades de *Practicum* y actividades del mundo real se integran en la pedagogía para fortalecer los conceptos aprendidos durante el programa.

ORGANIZACIÓN DEL CURSO

Durante este curso los estudiantes aprenderán los conceptos clave a través de videos y actividades en línea, facilitados por un instructor capacitado en el aula. Cada lección también incluye cuestionarios para ayudar a los estudiantes a autoevaluar su comprensión de los conceptos cubiertos. Practicarán trabajando en sus propias ideas en un ambiente de práctica ágil, aplicando el conocimiento que obtienen del aula.

CURSO DE FUNDAMENTOS EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a los futuros empresarios de las economías emergentes

OBJETIVOS DEL CURSO

- Este curso sigue el enfoque de Lean Startup y usa 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 los supuestos 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.
- Los equipos pueden elegir una idea propia o seleccionar a partir de un conjunto preestablecido de ideas proporcionadas ('Venture Template').
- El recorrido de los equipos durante el semestre sigue dos pistas: la pista de la sala de clase donde los conceptos se cubren en un horario fijo y la pista de práctica con un horario diferente dependiendo del tipo de idea.

MATERIALES

- Todas las lecciones se entregan como videos en línea accesibles mediante la plataforma LearnWise™ de la Fundación Wadhvani.
- Materiales de referencia para estudiantes estarán disponibles para descargar de la plataforma.
- Notas para el facilitador y materiales de referencia estarán disponibles para descargar.

REQUERIMIENTOS

- Conexión a Internet de banda ancha (mínimo de 10 MBPS o más)
- Acceso a la plataforma LearnWise™
- Teléfonos móviles Android (opcional - para acceso móvil)
- PC con Windows (opcional - para acceso sin conexión)

Classroom (Core)	Classroom (Flex)	Práctica
36 hours	12 hours	+25 horas

CURSO DE FUNDAMENTOS EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a los futuros empresarios de las economías emergentes

TEMAS	LECCIÓN	SESIÓN
INICIAR	Auto Descubrimiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Encuentra tu flujo como emprendedor 2. Principios de la Efectuación 3. Caso de estudio: Tristán Walker: El extrovertido e introvertido 4. Identificar tu estilo de emprendedor
IDEA O PROBLEMA	Identificar un Problema que valga la pena solucionar	<ol style="list-style-type: none"> 1.Cuál es la oportunidad de negocio y como identificarla 2. Encuentra problemas a tu alrededor que vale la pena solucionar 3. Métodos para encontrar y entender problemas- (Observación, Cuestionamiento, DT, Trabajos a realizarse (JTBD) 4. Como hacer entrevistas basadas en problemas, el punto de vista del cliente 5. Introducción al Design Thinking – Proceso y ejemplos 6. Generar ideas que sean soluciones para el problema identificado - DISRUPT 7. GOOTB: Realiza entrevistas basadas en problemas a posibles clientes 8. Presentación en clase: Presenta el problema que “te apasiona” 9. Creación de tu equipo de trabajo
CLIENTES	Identificar a tus clientes, segmentos y adoptadores pioneros	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entender la diferencia entre consumidor y cliente; Tipos de mercado, segmentación y targeting; Definir los tipos de clientes; Patrones de adopción. 2. Identificar a los usuarios innovadores y adoptadores pioneros
	Definir tu propuesta de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Llegar a soluciones creativas para los problemas identificados 2. Análisis profundo en las Ganancias, Dolores y Trabajos a Realizar utilizando el Canvas de propuesta de valor 3. Identificar la Propuesta Única de Valor para tu solución 4. Innovación Guiada por los resultados (ODI) 5. Presentación de clase: Comunicando tu Propuesta de Valor - El pitch de 1 minuto
BUSINESS MODEL	Iniciar con el Lean Canvas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Enfoque de Lean y el Canvas; Tipos de modelos de negocio (B2B; B2C) 2. Crear tu Canvas - "Documenta tu Plan A" 3. Introducción a los riesgos; identificar y documentar tus supuestos (Hipótesis); Identifica las partes más riesgosas de tu plan 4. Presentación de clase: Presenta tu Lean Canvas

CURSO DE FUNDAMENTOS EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a los futuros empresarios de las economías emergentes

VALIDACIÓN	Desarrollar el demo de la solución y probarlo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Construye el demo de la solución (Mock up) 2. Como hacer entrevistas basadas en soluciones 3. GOOTB: Haz entrevistas basadas en soluciones 4. ¿Tu solución resuelve el problema de tus clientes? 5. Validación de la solución al problema
	Midiendo la oportunidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diferencias entre un Startup y un pequeño negocio; análisis de la industria 2. Entendiendo y analizando a la competencia y su rol. 3. Caso de estudio: Estrategia del Océano Azul
	Construyendo tu MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar el MVP y construirlo - Documentar y Validar los supuestos 2. El ciclo de Construir-Medir-Aprender y el MVP/Javelin Board 3. Como hacer entrevistas de MVP 4. GOOTB: Haz las entrevistas de MVP 5. ¿Hay mercado para tu producto? La prueba de encaje de mercado-producto 6. Presentación de clase: Presenta tu MVP

DINERO	Fuentes de Ingreso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los básicos de como una empresa hace dinero 2. Entender los ingresos netos, ingresos brutos, costos, margen neto 3. Identificar flujos de ingreso primarios y secundarios
	Precio y costo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valor, precio y costos: diferentes estrategias de precios 2. Entender costos y costos de operación; unidades básicas de costeo
	Financiamiento tu negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Como financiar ideas de negocio 2. Recursos diferentes de fondeo disponibles para un emprendedor (pros y contras de cada uno de ellos) 3. Qué es lo que los inversionistas esperan de ti 4. Practicando el Pitch para Inversionistas y corporativos
EQUIPO	Construyendo tu equipo de trabajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El liderazgo compartido 2. El rol de un buen equipo para el éxito de un nuevo negocio; ¿Qué buscar en un equipo? ¿Cómo asegurar un buen encaje en el equipo?; Definir roles claros y responsabilidades 3. Como hacer el pitch a candidatos para tu startup 4. Explora herramientas y técnicas de colaboración - Brainstorming, Mapas mentales, Kanban, #Slack

MARKETING & VENTAS	Posicionamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entender la diferencia entre producto, marca y la conexión entre ellos 2. Definir el enunciado de posicionamiento para el producto/servicio y como traducirlo en lo que el cliente deberá ver sobre tu marca en el lugar de venta.
	Canales y Estrategia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Construyendo tu presencia digital y el apalancamiento a través de redes sociales 2. Crear la página de perfil de la empresa 3. Medir la efectividad de los canales seleccionados 4. El presupuesto y la planeación

CURSO DE FUNDAMENTOS EN EMPRENDIMIENTO

Un curso para nutrir a los futuros empresarios de las economías emergentes

	Planeación de ventas	<ol style="list-style-type: none">1. Entender por qué los clientes compran y como toman las decisiones de compra; habilidades para escuchar al cliente2. Plan de ventas, identificando las metas3. Propuesta Única de Venta (PUV); el arte del pitch de ventas (enfoque en necesidades del cliente y características del producto)4. Seguimiento y cierre de una venta; Pedir por la venta	
SOPORTE	Planeación & Seguimiento	<ol style="list-style-type: none">1. Definir la importancia de la gestión del proyecto para iniciar y medir el progreso2. Entender el manejo del tiempo, flujo de trabajo y delegar tareas	
	Regulación del Negocio	<ol style="list-style-type: none">1. Los básicos de las regulaciones al empezar y operar un nuevo negocio; la importancia de cumplir y documentar los procesos2. Como buscar ayuda para cumplir con las regulaciones	
Proyecto Final: Crear un MVP y presentar tu modelo de negocio			
DURACIÓN	CORE: 36 HORAS	FLEX: 12 HORAS	TAREAS: 25 HORAS