

MALLA CURRICULAR:

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN HABILIDADES Y HERRAMIENTAS EMPRENDEDORAS PARA EL INICIO DE NEGOCIOS

ÁREA DE APRENDIZAJE	ASIGNATURAS	SUMILLA	HORAS
DESARROLLO DE COMPETENCIAS	Inteligencia emocional del emprendedor	<p>Este curso permitirá entender la importancia que tiene el ser capaz de reconocer los sentimientos propios y ajenos, con el fin de poder manejarlos; logrando con ello que se administren efectiva y eficientemente las situaciones en donde se aplican.</p> <p><u>Temas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Bases de la Inteligencia Emocional (IE). El rol del autoconocimiento y autorregulación del yo: automotivación vs crisis. 	6
	Proceso de toma de decisiones	<p>El curso permite explorar el proceso de toma de decisiones; las condiciones bajo las cuales las personas y las empresas toman habitualmente decisiones y la forma de mejorar el proceso para lograr la eficacia, tanto a nivel individual como grupal.</p> <p><u>Temas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación y diagnóstico del problema o situación. Generación y selección de soluciones alternativas 	6
	Negociación estratégica para emprendedores	<p>El propósito del curso es que los participantes desarrollen las competencias para aprender a negociar tanto con clientes, como con proveedores, y otros grupos de interés, conforme al contexto donde se desarrolla su idea de negocio.</p> <p><u>Temas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Proceso de la negociación: estrategia, intereses y posiciones Características de un negociador efectivo: ética en la negociación y atributos de un buen negociador 	6
APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS EMPRENDEDORAS	Oportunidades para la creación de negocios	<p>Este módulo sentará las bases del emprendedor para la elaboración de su modelo de negocio, enfrentando su idea de negocio con la realidad concreta. Es así que lograrán aterrizar su idea de negocio sobre la base de las oportunidades que ofrece el mercado.</p> <p><u>Temas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Misión, visión y análisis del macro y micro entorno Identificación y selección de ideas de negocio 	6
	Desarrollo del pensamiento creativo	<p>El curso brinda herramientas prácticas para la generación de ideas a partir del desarrollo de soluciones creativas, siguiendo un proceso centrado en las personas.</p> <p><u>Temas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> El proceso del Design Thinking Definición y generación de ideas 	9

ÁREA DE APRENDIZAJE	ASIGNATURAS	SUMILLA	HORAS
PRE DISEÑO DEL MODELO EMPRESARIAL	Exploración y segmentación de mercados	<p>El curso permite definir los diferentes grupos de personas a los que una empresa puede dirigirse.</p> <p>Se basará en diferentes segmentos según sus necesidades y capacidad de pago; así como de los canales.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fuentes de la investigación Demanda potencial de mercado 	6
	Captación del valor del producto	<p>Se describen los productos o servicios que crean valor al segmento del mercado. Entendiéndose como valor a una serie de ventajas y beneficios que una empresa ofrece en comparación con la competencia.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> La ventaja competitiva La innovación como base del negocio 	3
	Canales y relaciones con los clientes	<p>El curso identifica el modo en que una empresa se ha de comunicar y establecer relación con su segmento de mercado.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Canales de comunicación Canales de distribución Canales de venta 	6
	Creación de alianzas estratégicas	<p>Se propone identificar y conocer de cerca, aquellos socios que contribuirán directa o indirectamente al funcionamiento del negocio.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tipos de asociaciones estratégicas Grupos de interés del negocio 	3
	Análisis técnico del negocio	<p>Este curso tiene como fin obtener información para el inicio de la actividad empresarial y así poder concretar sus costos iniciales, de manera que se elabore una estructura de costos que permita obtener la inversión inicial necesaria.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Programación de actividades y operaciones Estructura de costos e ingresos 	6
	Formalización para el inicio del negocio	<p>En este curso se impartirán los conocimientos sobre las implicancias legales que todo emprendedor debe conocer al inicio de su actividad emprendedora.</p> <p>Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Personas jurídicas y naturales con fines de lucro Constitución de empresas 	3

ÁREA DE APRENDIZAJE	ASIGNATURAS	SUMILLA	HORAS
DISEÑO DEL MODELO EMPRESARIAL	Seminario integrador del modelo de negocio	Este seminario consta de un conjunto de asesorías, donde se le guiará al participante en la elaboración de su modelo de negocio. Temas: <ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio (CANVAS) 	6
	Presentaciones de alto impacto	El curso desarrolla las habilidades del participante para introducir, desenvolver y concluir una presentación de índole empresarial. Para ello, se hará enfoque en temas como la voz, entonación, posición y gestos. Asimismo, se brindarán las diferentes formas de realizar presentaciones frente a diversos jurados. Temas: <ul style="list-style-type: none"> Introducción, desarrollo y conclusión de una presentación. Herramientas de la oratoria 	6
TOTAL DE HORAS			72



**CENTRO DE
INNOVACIÓN
Y DESARROLLO
EMPRENDEDOR**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ