

EJE CAMINO EMPRENDEDOR**Curso Ideación**

Destinado a quienes tienen ganas de emprender o tienen una idea que requiere validación.

Contenidos:

- Ser emprendedor. Los desafíos que involucra emprender.
- Herramientas de detección de problemas.
- *Design Thinking*: Empatizar, interpretar, idear, prototipar y evaluar.
- Propuesta de valor y segmento. Oportunidades de mercado.
- Perfil de usuario y cliente.
- Herramientas de relevamiento de información.
- Herramientas de evaluación e indicadores.
- Venta, precio, costos y finanzas.
- Canvas: Modelo de negocios.
- *Elevator Pitch*.

Comisiones:

| COMISIÓN | DÍA Y HORA DE CURSADA | CANTIDAD DE CLASES | INICIO DE CLASES |
|----------|-----------------------|--------------------|------------------|
| A | Lunes de 14 a 17h | 8 | 19/10 |
| B | Martes de 18 a 21h | 8 | 13/10 |
| C | Miércoles de 14 a 17h | 8 | 28/10 |
| D | Jueves de 18 a 21h | 8 | 15/10 |

EJE CAMINO EMPRENDEDOR**Curso Emprendimiento en Marcha**

Destinado a quienes tienen en funcionamiento un emprendimiento, cuentan con un modelo de negocio desarrollado y buscan mejorarlo.

Contenidos:

- Diseño del modelo de negocios: *Canvas Business Model*.
- Propuesta de valor de mi emprendimiento.
- El mercado. Las necesidades del mercado. Técnicas y métodos para investigar el mercado y definir mi público.
- Diferenciación cliente y usuario.
- Las ventas, estructura de costos y las finanzas en mi proyecto.
- Comunicación y marketing.
- Técnicas para la presentación de proyectos y para el desarrollo de contactos.

Comisiones:

| COMISIÓN | DÍA Y HORA DE CURSADA | CANTIDAD DE CLASES | INICIO DE CLASES |
|----------|-----------------------|--------------------|------------------|
| A | Viernes de 14 a 17h | 8 | 16/10 |
| B | Martes de 14 a 17h | 8 | 27/10 |
| C | Miércoles de 18 a 21h | 8 | 21/10 |
| D | Lunes de 10 a 13h | 8 | 19/10 |

EJE CAMINO EMPRENDEDOR

Curso Expansión

Destinado a emprendedores cuya facturación se encuentre por encima de sus costos y necesite escalar con nuevas líneas de negocio, internacionalización u otras formas.

Contenidos:

- Análisis de la situación actual de los emprendimientos. Detección de desafíos y oportunidades de mejora y escalabilidad.
- Revisión del modelo de negocio: CANVAS.
- Cómo tomar decisiones: la importancia de la planificación, el presupuesto y el establecimiento de indicadores, métricas, *KPIs* y su monitoreo.
- Mapa de empatía. Experiencia del cliente. Gestionar ágil proyectos: Scrum.
- Introducción al mundo de las franquicias. Desarrollo de la red de franquicias.
- Cómo alcanzar a tus posibles clientes globales. Aspectos lógicos, legales y aduaneros.
- Exporta simple. Herramientas para abordar nuevos mercados.
- Selección de inversores y modelo de start up.
- Herramientas financieras, de costos y precios para optimizar la gestión.

Comisiones:

| COMISIÓN | DÍA Y HORA DE CURSADA | CANTIDAD DE CLASES | INICIO DE CLASES |
|----------|-----------------------|--------------------|------------------|
| A | Miércoles de 14 a 17h | 8 | 21/10 |
| B | Viernes de 10 a 13h | 8 | 16/10 |