

Programa Curso Quiero Emprender

01. OBJETIVOS DEL CURSO

En BOOTH CONSULTING deseamos que los estudiantes, al finalizar el proceso de aprendizaje, posean las herramientas necesarias que les permitan desarrollar su proyecto emprendedor de manera eficiente.

- ▶ Reconocer su perfil emprendedor y los recursos disponibles.
- ▶ Identificar y cuantificar su mercado.
- ▶ Adquirir nociones sobre costos, ingresos y proyección en el tiempo.
- ▶ Analizar la viabilidad del proyecto.
- ▶ Incorporar conocimientos básicos de comercialización.
- ▶ Obtener herramientas básicas de administración del negocio.

02. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

El recorrido del curso está diseñado para que usted desarrolle las siguientes facultades:

Competencias Genéricas

- ▶ **Trabajo en equipo:** Integración para lograr objetivos compartidos y sinergia de alta performance.
- ▶ **Capacidad de análisis:** Examen de la realidad situacional y valoración profesional.
- ▶ **Creatividad:** Capacidad para dar alternativas de solución a problemas laborales.

Competencias Específicas

- ▶ **Adaptabilidad:** Posibilidad de adaptarse rápidamente a la operatoria del negocio y facilitar el proceso de planificación y ejecución del emprendimiento.

Programa Curso Quiero Emprender

03. TEMARIO DEL CURSO

Módulo I: El Emprendedor

- ▶ Presentación del proyecto
- ▶ Desarrollo de la idea/oportunidad
- ▶ Emprendedor: definición
- ▶ Características del emprendedor
- ▶ Actitud de un emprendedor
- ▶ Problemas de un emprendedor
- ▶ Requisitos para emprender con éxito
- ▶ Consejos para emprender
- ▶ Análisis FODA
- ▶ Pick Desk: definición y armado

Módulo II: Mercado y Comercialización

- ▶ Comercialización
- ▶ Investigación de mercado
- ▶ Segmentación de mercado
- ▶ Propuesta de Valor: definición e importancia
- ▶ Diferenciación: su importancia
- ▶ Estrategias de comercialización
- ▶ ¿Qué es vender?

Módulo III: Marketing Mix

- ▶ Marketing: definición e importancia
- ▶ Diferencia entre necesidades y deseos
- ▶ Funciones del Marketing
- ▶ Marketing Vs. Ventas
- ▶ Plan de Marketing
- ▶ Finalidades del Plan de Marketing
- ▶ Marca: definición e importancia
- ▶ Marketing Operativo

Módulo IV: Planificación y Gestión

- ▶ Plan de Negocio: definición e importancia
- ▶ Modelo Canvas
- ▶ Etapas de un Canvas
- ▶ Armado de Canvas
- ▶ El Mapa de Empatía: Entender al cliente
- ▶ Armado del mapa de empatía de un emprendimiento
- ▶ Aspectos productivos de un emprendimiento

Módulo V: Plan Financiero

- ▶ Finanzas: definición
- ▶ Estado de Resultados
- ▶ Costo Unitario
- ▶ Punto de Equilibrio
- ▶ ¿Cómo determinar el precio de mi producto o servicio?
- ▶ Estado de Resultados Proyectado
- ▶ Inversión inicial
- ▶ Capital de Trabajo: definición e importancia
- ▶ Indicadores financieros: VAN y TIR

Módulo VI: Seguridad e Higiene

- ▶ Riesgo de trabajo
- ▶ Enfermedad Profesional
- ▶ ART: definición e importancia
- ▶ Derechos y obligaciones del trabajador
- ▶ Monotributo
- ▶ Aspectos legales