

PROGRAMA DE FORMACIÓN VIRTUAL EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL EMPRENDIMIENTO

Modalidad

E-learning, con módulos asincrónicos y talleres sincrónicos virtuales por plataforma zoom

Dominio

La plataforma se encuentra hospedada en un dominio de la Fundación FAUTAPO

Capacidad

Metodológicamente, el grupo máximo puede abarcar 200 personas.

Para los talleres zoom, se tiene una cuenta de horario ilimitado y con una capacidad de hasta 500 participantes

Registro Legal

FAUTAPO cuenta con registro ante el SENAPI por el Programa de Formación Virtual para Emprendedores

Experiencia previa

Se cuenta con más de 2500 participantes a la fecha.

Certificación

Los cursantes aprobados son certificados por el Programa, con acreditación con carga horaria de 100 hrs.

Contenido Temático

1. Construcción y validación del modelo de negocio.
2. Planificación estratégica organizacional y de marketing.
3. Estructuración de procesos y tareas operativas.
4. Evaluación financiera del emprendimiento.
5. Consolidación del plan de negocio.

Tiempo determinado para cada proceso

De 8 a 12 semanas, según el grado intensivo que se aplique al proceso formativo

- Semana 1-2 CONSOLIDACION DE GRUPOS
- Semana 3: NIVELACIÓN
- Semana 4: CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO
- Semana 5-6: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL Y DE MARKETING
- Semana 7: ESTRUCTURACIÓN DE PROCESOS Y TAREAS OPERATIVAS
- Semana 8: EVALUACIÓN FINANCIERA DEL EMPRENDIMIENTO
- Semana 9: CONSOLIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO
- Semana 10: CALIFICACIÓN DE ACTIVIDADES
- Semana 11: PROCESO DE CERTIFICACION
- Semana 12: ENVIO DE CERTIFICADOS

Beneficios extra

Durante la etapa formativa, el participante elabora un plan de negocio, que cumple con las directrices solicitadas por el BDP para acceder a créditos productivos con tasas preferenciales, por lo que este documento es aprobado por la validación que otorga el banco a nuestro proceso formativo.

CONTENIDO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN VIRTUAL

Módulo 1: Bienvenidos Empieza la aventura	¿Qué es emprender?
	Fases para emprender
	Formas y cualidades para emprender
	Mitos en el emprendimiento - La idea innovadora
	No tengo experiencia - No tengo dinero
	Emprender es para jóvenes - El producto se vende solo
	¿Qué estás haciendo?
	Si tener éxito estuviera garantizado. ¿Qué harías?
	Importancia de los hábitos en el emprendedor
	Creatividad en el emprender
	Técnica de creatividad 1
	Técnica de creatividad 2
	Innovación para emprender
Módulo 2: ¿Construcción y validación del modelo de negocio	Bienvenida
	Dejando la gestión tradicional
	Lean Startup
	Los cinco principios Lean Startup
	Construye, mide y aprende
	Contabiliza innovación
	Modelo Osterwalder
	Los nueve módulos
	¿Cómo empiezo con la creación de mi lienzo Canvas?
	¿Por qué empezar por los clientes?
	Diferencia entre cliente y usuario
	Definiendo nuestro segmento
	¿Por qué el cliente debería escogerme?
	¿Por qué competir con valor y no con el precio?
	¿Qué son los canales?
	Tipos de canales
	Construye una relación
	Comunicación: La clave para mantener clientes fidelizados
	¿Por qué están pagando mis clientes?
¿Por qué tu negocio debería tener más de una fuente de ingreso?	
La tendencia de pagos a través de medios digitales	
Recursos clave que te permiten generar valor	
	La asociatividad: Suma de esfuerzos clave en emprendimiento

Módulo 3: ¿Cómo materializar mi idea de negocio?	Mapa de empatía
	Ishikawa
	Lean Canvas
	Diseño de experimento
	Diseño de la entrevista
	Productos
	Software
	Servicios
	¿Qué aprendí de mi experimento?
	Métricas
	Mapa de valor
	A pivotear
	MVP de baja, mediana y alta fidelidad
	Producto final

Módulo 4.1: Despegando mi emprendimiento I	Marco Estratégico
	Importancia de la dirección estratégica en una empresa
	¿Cuál es la razón de ser de tu emprendimiento?
	Misión y propósito de tu emprendimiento
	Visualizándonos en 5 años
	¿Cómo definir la visión de tu emprendimiento?
	Diferencia entre misión y visión empresarial
	¿Por qué son importantes los valores del emprendimiento?
	Conoce la misión, visión y valores de una compañía exitosa
	Análisis interno y externo de tu emprendimiento
	¿Cómo hacer el análisis DAFO de tu emprendimiento?
	Dafo: Caso de éxito
	¿Cuál es el atributo que te hace más competitivo?
	Ventajas competitivas de marcas exitosas
	¿Por qué solo logras ejecutar el 20% de tu estrategia?
	Tips para elaborar tu mapa estratégico
Cuadro de Mando Integral, paso a paso	
Ejemplo de una correcta implantación	

Módulo 4.2: Despegando mi	Mercado, estrategias de marketing y organización del talento
	Análisis del cliente
	Atención al cliente
	Análisis de la demanda
	Ventajas frente a la competencia
	¿La importancia de analizar a la competencia de nuestro producto o servicio?
	Ventaja competitiva

emprendimiento I	Estrategia de Marketing Mix
	Marketing Digital
	¿Cómo organizamos el talento humano en nuestro emprendimiento o empresa? Definición, tipos de organigramas, niveles de jerarquía
	Manual de funciones

Módulo 5.1: Despegando mi emprendimiento II	Procesos Productivos
	Definición de producción y elementos
	Importancia del control de procesos
	¿Cómo se construye una tabla de procesos?
	¿Qué es un diagrama de flujo?
	Construcción de los diagramas
	Tipos de diagrama
	Simbología
	Qué es un layout y su importancia
Criterios para construir un layout	

Módulo 5.2: Despegando mi emprendimiento II	Plan de Implantación
	TCO la herramienta perfecta para la planificación de iniciativas
	Diseñando un tablero de Control Operativo
	¿Quieres para planificar y programar tareas?
	A poner en marcha lo aprendido

Módulo 6.1: ¿Cómo puedo obtener financiamiento para mi emprendimiento?	Costos y Finanzas
	Importancia de los costos en la empresa
	¿Qué costos encuentras en tu empresa?
	¿Cómo fijamos el precio de nuestro producto o servicio?
	Proyectemos los ingresos de la empresa

Módulo 6.2: ¿Cómo puedo obtener financiamiento	Fuentes de Financiamiento (BDP)
	¿Qué son las fuentes de financiamiento?
	¿Qué tipos de recursos financieros existen para mi empresa?
	Las fuentes de financiación clásicas



para mi emprendimiento?	Fuentes de financiación contemporáneas
	Costo de financiación y algunas consideraciones importantes

Módulo 7: Pitch Elevator	Pitch Elevator
	Tipos de Pitch
	Elementos de un pitch exitoso
	Herramientas de impacto
	Directo al éxito