

Curso E-Learning Sincrónico***Técnicas de Emprendimiento***

1.- Competencias a Desarrollar:

Aplicar Técnicas de Emprendimiento de acuerdo a Modelo de Negocios y Normativa Vigente.

2.- Contenido:**Módulo 1: ¡Yo quiero emprender!****1.1.- Proyectar un negocio, reconociendo sus motivaciones personales, considerando el concepto, finalidad y características del emprendimiento.**

- ✓ ¿Qué es un emprendimiento?;
- ✓ ¿Qué te motiva a emprender?;
- ✓ ¿Cuál es tu experiencia previa en el rubro?
- ✓ ¿Cuáles son las características de tu emprendimiento?

1.2.- Identificar la relevancia del derecho al trabajo en el contexto personal.

- ✓ Exponer nociones del Código del trabajo, legislación laboral y seguridad social. Trabajadores nacionales y extranjeros.
- ✓ Obligaciones legales para establecer un emprendimiento.
- ✓ Nociones básicas de Word, Excel y PowerPoint.

1.3.- Identificar recursos para crear y gestionar un emprendimiento.

- ✓ Confeccionar análisis personal de la emprendedora.
- ✓ Fortalezas y debilidades de carácter que puedan influir en el emprendimiento.
- ✓ Enseñar a analizar el entorno: necesidades del mercado, competencia, costos de inversión.

Módulo 2: Diseñando mi negocio, qué quiero ser y hacer.**2.1.- Reconocer sus principales fortalezas y desafíos personales para comenzar y fortalecer un negocio.**

- ✓ Modelos de negocios.
- ✓ Características de un negocio.
- ✓ Análisis F.O.D.A.
- ✓ F – D: Aspectos internos, (más posibilidades de acción directa).
- ✓ O – A: Variables externas (sólo se reacciona, hasta que se aprende a prever situaciones).

2.2.- Definir los clientes a satisfacer, de acuerdo a las oportunidades y necesidades del mercado, sus canales de distribución y relaciones, considerando sus oportunidades y habilidad para identificar posibles negocios.

- ✓ Modelo CANVAS: Definir los clientes a satisfacer, de acuerdo con las oportunidades y necesidades del mercado, sus canales de distribución y relaciones, considerando sus oportunidades y habilidad para identificar posibles negocios.

2.3.- Definir un producto y/o servicio para dar respuesta al segmento de clientes seleccionado, considerando sus habilidades de persuasión y redes de apoyo.

- ✓ ¿Cuáles son los productos más fuertes de tu emprendimiento?:
- ✓ Diferencia entre público (potencial) y target.

2.4.- Determinar las actividades y recursos claves para la elaboración del producto y/o entrega del servicio, utilizando las habilidades de persuasión y redes de apoyo, de planificación y toma de riesgos planificados.

- ✓ Armar planes logísticos: adquisición de materias primas, producción, distribución y venta.
- ✓ Cadena de suministros.
- ✓ Cadena de valor.

2.5.- Planificar ingresos y gastos, considerando el precio de su producto y/o servicio, y el costo de su producción, considerando sus habilidades para planificar sus ingresos a futuro.

- ✓ Diseñar un presupuesto.
- ✓ Relación precio de venta versus costos, y como poner precio a tu producto/servicio.

2.6.- Manejar diversas fuentes de financiamiento y plan de inversión para iniciar y/o potenciar su negocio, considerando sus habilidades para definir planes de inversión y endeudamientos a futuro.

- ✓ Actualmente existen en Chile varios programas o fondos para emprendedores a los que puedes postular, si requieres ayuda para emprender un negocio.

Módulo 3: Implementando mi negocio, atreverme a lo que quiero ser y hacer.

3.1.- Establecer estrategias de venta para incrementar los ingresos del negocio y sus habilidades emprendedoras para vender.

3.2.- Adaptar su oferta de productos y/o servicios, de acuerdo a las necesidades y oportunidades del mercado, sus habilidades emprendedoras (de fijación de metas, planificación y control), así como la temporalidad de su rubro.

- ✓ Basado en FODA, analizar mercado para evaluar oportunidades y amenazas con cierta periodicidad.
- ✓ Realizar video de 90 segundos para vender proyecto en busca de financiamiento.

3.3.- Crear una red de aliados para implementar su negocio poniendo en práctica la habilidad de persuasión y redes de apoyo.

- ✓ Crear o integrarse a redes de apoyo, cursos de capacitación, gremios y convenios.
- ✓ Crear redes de contactos.

3.4.- Organizar sus tiempos, considerando el tiempo destinado a la familia, el tiempo personal y laboral.

- ✓ Conceptos de administración: tareas propias y delegables.
- ✓ Organización de agenda, tiempos logísticos y tiempos de venta propiamente tal.
- ✓ Definir ingresos a percibir.

3.5.- Reconocer las etapas para formalizar un emprendimiento en términos legales y tributarios.

- ✓ Realizar los trámites obligatorios para iniciar la actividad.
- ✓ SESMA, para permiso sanitario (depende del giro).
- ✓ Municipalidad, para patente comercial.
- ✓ S.I.I., para timbrar boletas.

3.6.- Generar planillas de flujos de dinero necesarios para mantener su negocio en funcionamiento, así como las habilidades necesarias para este mismo fin.

- ✓ Comparar flujos reales versus presupuestos.