

Cómo crear START UPS innovadoras

Intensidad Horaria:	13 sesiones	Hora y media	20 horas
Prerrequisitos:	Tener una idea de negocio sostenible		
Conferencista:	Lilia Clemencia Morales Montejo		
Justificación el Programa:	La tendencia mundial y nacional hacia mercados cada día más competidos, con clientes cada vez más exigentes, hace imperativo el tener una formación estructurada y una fuerte orientación en innovación y emprendimiento, para poder aprovechar las oportunidades del mundo globalizado. Basados en las necesidades y deseos del consumidor, se requieren nuevos productos y servicios innovadores como solución a las demandas generadas por el Mercado. A medida que el consumidor usa estos productos o servicios aparece la necesidad de mejoras, modificaciones, correcciones, ajustes o nuevas innovaciones, que deben introducirse; El seguimiento y evaluación de estos productos/servicios por parte del emprendedor es fundamental dentro de la estructura empresarial.		
Objetivo General:	OBJETIVO GENERAL. Proporcionar al futuro emprendedor, las bases conceptuales y prácticas para la creación de un Plan de Negocio y el montaje de la empresa, alrededor de uno o varios productos y servicios y de esta manera hacerles seguimiento, enfrentando los retos de la economía globalizada.		
Objetivos Específicos:	OBJETIVO ESPECÍFICO: • Proporcionar al participante herramientas para el desarrollo de producto/servicios y montaje del negocio, analizando el mercado a partir de la colocación de estos y la actitud del cliente frente a ellos. • Proporcionar al participante herramientas para el uso adecuado de los recursos humanos, financieros, información necesarios en el montaje de la organización. • Proporcionar al participante una experiencia práctica en la creación de su Plan de Negocios		
Descripción de los Contenidos:	Sesiones	Semana	Descripción de la sesión
	1	1	CONOCIENDO EL MERCADO. - Analizando el mercado en detalle - o Tamaño y tendencias. - o Clientes y consumidores - o Distribución - o Precio - o Ventas - o Publicidad - o Registro de la marca - o Ferias - La industria - o Estructura de la industria - o La no competencia - o La competencia - o Entrada de nuevos competidores a la industria
	2	2	LA DELIMITACIÓN DEL NEGOCIO - Posiciones ventajosas de la industria - o Expansiones - o Integraciones - o Diversificaciones - o Contracciones - o Entender la competencia - o Otras formas de generar valor - Posicionamiento de la organización en su entorno - o Internacionalización - o Globalización - o Benchmarking
	3	3 y 4	EL MODELO DEL NEGOCIO - Organizarse para el éxito - o La organización como sistema - o Como focalizar las UEN - El Modelo de negocio El Modelo del Sistema Viable como una herramienta de diseño
	4	5	IDENTIFICANDO LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS - El producto

Cómo crear START UPS innovadoras

			- La logística - Participación en ferias
	5	6 y 7	LOS RECURSOS FINANCIEROS - Productos de mejor rentabilidad - Coeficiente de utilidad, razón de operación y tasa de retorno marginal - o Definiciones y conceptos - o Análisis operativo de la empresa - o Clientes de mejor rentabilidad - Análisis cualitativo - Sistemas de financiamiento, determinación del punto de equilibrio, - Definición del sistema contable del plan de negocios - El manejo del presupuesto
	6	8	Presentación del primer prototipo del producto y/o el diseño del servicio que mejor contribuye a la rentabilidad de la empresa
	7	9	TECNOLOGÍA, SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (TIC'S) - la tecnología para el manejo y gestión de la información - Oportunidades en la Web Ebusiness & E-commerce - El manejo de la información para el nuevo negocio - o La Información y su papel en la gestión de las organizaciones - o Como ir diseñando un eficiente sistema de Información gerencial - o El sistema de información gerencial de acuerdo con el perfil del negocio - o Información como soporte gerencial a la toma de decisiones - Mejor comunicación con mejor información y uso de las TICs - o Integración de las TICs con el nuevo negocio - o Integración de las TICs con el entorno
	8	10	EI MONTAJE DEL NEGOCIO Y LA FORMULACIÓN ESTRATÉGICA Pronostico estratégico - Predicción del cambio Innovar la estrategia - Características de una buena estrategia - Planeación e innovación Formulación de opciones estratégicas - Mezcla de productos - Clasificación industrial Opciones estratégicas Llegar a la estrategia La filosofía de la organización
	9	11	EL PLAN DE ACCIÓN - Opciones estratégicas - La estrategia - La filosofía de la organización - El plan de acción - La toma de decisiones - Elaboración del plan de negocios - Identificación de las fortalezas y debilidades del plan de Negocios
	10	12	PRESENTACIONES - Grupo #1 - Grupo #2 - Grupo #3 - Grupo #4 - Grupo #5 - Grupo #6

Cómo crear START UPS innovadoras

Estrategia Pedagógica:	El programa combina una serie de actividades que incluyen una labor de investigación conjunta, mediante lecturas, diálogos, y talleres en los que se analizarán los diferentes negocios o proyectos escogidos por los participantes.
Sistema de auto evaluación:	El participante irá revisando y ajustando su plan de trabajo de acuerdo con la retroalimentación que recibe de las guías. Al terminar los participantes deberán hacer la presentación de su plan final ante el grupo, así como presentar un reporte final que incluye un informe ejecutivo dirigido a inversionistas y bancos. Se harán presentaciones periódicas, producto de autoevaluaciones semanales y una evaluación final.
Bibliografía Especifica por Módulos:	MORALES CLEMENCIA (2014) "El emprendedor de organizaciones innovadoras Editorial Siglo del Hombre ... "De la idea a tu empresa: Una guía para emprendedores".Editorial Limusa, S.A. de C.V., Grupo Noriega Editores
Agenda y valor del seminario	El taller, está dirigido a profesionales que han tomado el seminario EMPRENDIMIENTO BASADO EN CREATIVIDAD E INNOVACION Fecha: Las 12 sesiones serán semanales los días Martes empezando por el día 04 de Marzo de 2015. Hora : 07:00 - 9:00 AM Lugar: Calle 92 No. 16 - 11 Organiza: Capítulo de Empreandinos AGENDA: 7:00 a 8:30 a.m. 8:30 a 9:00 a.m. Taller presentación de las expectativas de los asistentes Valor afiliado por sesión: \$ 35.000 pesos con registro y pago previo; \$ 45.000pesos con pago a la entrada. Valor invitado por sesión: \$ 60.000 pesos con registro y pago previo; \$ 60.000 pesos con pago a la entrada. Nota: El ingreso a este evento requiere previo pago. Enviar copia de la su consignación al correo capitulos2@uniandinos.org.co