

INSTITUTO TECNICO DE GESTION EMPRESARIAL

resolución de aprobación número 4143.0.21.5190 de agosto de 2015
Registro del Programa N° 4143.010.21.07782 de Fecha 24 de agosto de 2018

DIPLOMADO CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Perfil del participante: **El Programa está dirigido a emprendedores, estudiantes y profesionales que quiera fortalecer sus ideas de negocio a partir de un plan de formación**

Perfil de docente: Profesional en **AD**

Tiempo: **48 semanales**

Certificación: **120 horas**

Incluye: **Material de estudio-**

Precio:

Presentación:

El mundo de hoy requiere personas entrenadas en generación, desarrollo, control y evaluación de proyectos de negocios por pequeños que estos sean.

A través de este diplomado los emprendedores reconocerán la importancia de aplicar herramientas para crear empresas innovadoras de alto valor agregado. El conocimiento de dichas técnicas puede ser la diferencia de un emprendedor exitoso de uno que no lo es.

Objetivos:

- Identificar una propuesta de valor, diferenciadora y de alto impacto, para un proyecto de emprendimiento.
- Desarrollar su capacidad para dinamizar su negocio utilizando el método científico y la experimentación.
- Definir una ruta de escalamiento para el negocio.
- Crear o liderar proyectos de emprendimiento.
- Valorar oportunidades de emprendimiento.
- Concebir, estructurar y presentar un modelo de negocio.
- Construir un equipo, potencializar sus fortalezas y resolver sus debilidades, para capitalizar una oportunidad de negocio a partir de las capacidades diferenciadoras de sus colaboradores.

- Validar una propuesta de valor y un modelo de negocio innovadores a través de la experimentación.
- Identificar y elaborar un modelo de negocio para explotar una oportunidad de mercado

Metodología:

El diplomado implementa una metodología de enseñanza activa y participativa basada en el compromiso del emprendedor. Se cuenta con el acompañamiento y orientación de los docentes y entrenadores con experiencia en el mundo de la empresa, quienes a través de talleres, estudios de caso, experiencias personales, fortalecen los conocimientos impartidos durante el programa.

El trabajo de aula se verá complementado por actividades lúdico prácticas, lecturas individuales o colectivas, análisis de casos, entre otras actividades orientadas directamente por los docentes responsables de cada tema o modulo..

Horario:

CONTENIDO TEMATICO

MÓDULO 1 NEGOCIACIÓN RELACIONAL

MÓDULO 2 MODELOS DE NEGOCIOS

- Business Model Canvas
- Lean Start Up
- Design Thinking
-

MÓDULO 3 GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Oportunidades en la industria del conocimiento.
- Conceptos de Innovación.
- Modelos de innovación.
- Métodos y herramientas para la gestión de la Innovación:
- Ciclo de vida de las innovaciones.
- Factores que desatan procesos innovadores en las empresas.
- Función económica de la propiedad intelectual.
- Crecimiento organizacional a partir de la Innovación.
- Cultura de Innovación.

MÓDULO 4 EL DERECHO EN EL EMPRENDIMIENTO

- Empresa – Empresario.
- Derechos – Deberes del empresario.
- Personas Jurídicas
- La sociedad
- Estatutos – Atributos de la Personalidad

MÓDULO 5 GERENCIA DE MERCADEO

- Investigación de mercados
- Definición de objetivos
- Justificación y Antecedentes del proyecto
- Análisis del sector
- Análisis del mercado
- Análisis de la competencia
- Plan de mercadeo

MÓDULO 6 GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

- Rol de la innovación en el liderazgo.
- Toma de decisiones.
- Conducción de equipos.
- Inteligencia emocional en la dirección de equipos de alto desempeño

MÓDULO 7 CULTURA DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL

- Ejercicios prácticos acerca de las estructuras mentales preestablecidas.
- Cruce de conceptos y relaciones forzadas para la innovación.
- Cadena de valor.

MÓDULO 8 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Ficha Técnica del Producto o Servicio
- Plan de Compras
- Costos de producción
- Infraestructura
- Estrategia Organizacional
- Estructura Organizacional
- Costos Administrativos

MÓDULO 9 GERENCIA FINANCIERA

- Definir Índices de bondad financiera de un proyecto de inversión.
- Estructura Financiera del Flujo de caja Libre.
- Clasificación Costos de Inversión.
- Clasificación Costos de Operación.
- Estructura de Endeudamiento
- Análisis del Costo de Oportunidad
- Simulación del manejo de efectivo en el proyecto
- Análisis de Resultados Financieros Obtenidos

MÓDULO 10 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

- Reputación y marca personal
- Comunicación para la construcción de su marca
- Relación con medios de comunicación
- Cuándo pagar y cuándo no ¿Qué es el free press?
- Entrenamiento de voceros (ejercicio práctico)
- Creación de Estrategia Digital

- Cómo administrar la presencia digital
- Redes sociales más cercanas a su público

MÓDULO 11 GERENCIA COMERCIAL: COMO VENDER SU NEGOCIO, ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

- Ecosistema
- Herramientas
- Pitch Elevator