

## **World Change Makers – Homecoming**

### **ENTRENAMIENTO DE EMPRENDEDORES**

#### **Plan Académico de Contenidos**

##### **Objetivos del Entrenamiento:**

- Sentar las bases teórico-prácticas para emprender efectivamente.
- Guiar a los participantes en su ruta de emprendimiento de una forma didáctica.
- Empoderar a los participantes como futuros empresarios exitosos.
- Preparar a los emprendedores como mentores de las siguientes promociones.

##### **Objetivos de Aprendizaje:**

1. Los/las emprendedores/as tendrán un perfil sólido, con visión de triple impacto (social, económico y medioambiental), orientados a la sostenibilidad financiera y con conocimientos básicos en las herramientas clave para lanzar un emprendimiento rentable.
2. Los emprendedores entenderán las bases conceptuales, herramientas metodológicas y términos necesarios para desenvolverse con solvencia en el mundo de los negocios.
3. Saber aplicar las herramientas y metodologías clave para lanzar un emprendimiento con altas probabilidades de éxito.

##### **Bloques de Aprendizaje:**

1. Fase 1: Ser emprendedor.
2. Fase 2: Saber emprender.
3. Fase 3: Primeras ventas.
4. Fase 4: Planificación.
5. Fase 5: Debut.

## CONTENIDO MANUAL DEL PARTICIPANTE

### 0. Introducción y Herramientas Tecnológicas

#### 1. Ser emprendedor

- 1.1. Perfil Personal (Test)
- 1.2. Propósito Personal
  - 1.2.1. Ikigai
  - 1.2.2. Plan de Vida
- 1.3. Networking
- 1.4. Marca Personal
- 1.5. Finanzas Personales
- 1.6. El Camino del Emprendedor
  - 1.6.1. El viaje por recorrer
  - 1.6.2. Emprender con triple impacto
  - 1.6.3. Emprender con fines de lucro
- 1.7. Problematización
  - 1.7.1. La Búsqueda del Problema
  - 1.7.2. Estudio de Mercado

#### 2. Saber emprender

- 2.1. El Proceso Creativo
  - 2.1.1. Innovación
    - 2.1.1.1. Pensamiento divergente
    - 2.1.1.2. Tipos de innovación
  - 2.1.2. Emprendimiento Ligero
  - 2.1.3. Ideación de Soluciones
  - 2.1.4. Prototipaje Rápido de Soluciones
- 2.2. La Propuesta de Valor
  - 2.2.1. Diseño Desde Cero
  - 2.2.2. Innovación para Negocios Existentes
- 2.3. Modelo de Negocios
  - 2.3.1. Diseño Desde Cero

- 23.2. Innovación para Negocios Existentes
- 24. Validación y Experimentación
- 25. Producto Mínimo Viable

### **3. Emprender – Primeras Ventas**

- 31. Pitch Completo
- 32. Liderazgo
- 33. Ventas
  - 33.1. El Arte y la Ciencia de la confianza
  - 33.2. Ventas por Redes Sociales
- 34. Marketing Digital
- 35. E-Commerce

### **4. Planificación del Emprendimiento**

- 4.1. Contabilidad Básica
- 4.2. Finanzas de un Negocio
  - 4.2.1. Planificación Financiera
    - 4.2.1.1. Modelo de Ingresos
      - 4.2.1.1.1. Estimación de Ventas
      - 4.2.1.1.2. Fijación de Precios
    - 4.2.1.2. Plan de Costos
      - 4.2.1.2.1. Introducción a Costos
      - 4.2.1.2.2. Costeo de Productos o Servicios
      - 4.2.1.2.3. Costeo para Minoristas o Mayoristas
    - 4.2.1.3. Plan de Ganancias
    - 4.2.1.4. Flujo de Efectivo
  - 4.2.2. Punto de Equilibrio
  - 4.2.3. Inversión
  - 4.2.4. Financiamiento
  - 4.2.5. Compras de Equipos
- 4.3. Formalización
  - 4.3.1. Regularización de Estatus Migratorio
  - 4.3.2. Constitución Legal
  - 4.3.3. Obligaciones de un Negocio
    - 4.3.3.1. Para iniciar

- 4.3.3.2. A looperar
- 4.4. Normativa Legal
- 4.5. Planificación Estratégica
  - 4.5.1. Plan de Acción
  - 4.5.2. Teoría de Cambio

## **5. Debut**

- 5.1. Proyecto de Negocio
- 5.2. Presentación de Negocio
  - 5.2.1. Guión
  - 5.2.2. Pitch Deck