



EMPRENDER DESDE CERO

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para emprender desde cero, diseñando un modelo de negocio viable y sostenible, y conociendo los pasos de formalización legal, administrativa y operativa que permitan implementar y consolidar un emprendimiento exitoso.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos del emprendimiento y el proceso de creación de un negocio desde cero.
- Identificar oportunidades de negocio mediante análisis de mercado y validación de ideas.
- Diseñar modelos de negocio eficientes utilizando metodologías modernas como Canvas y Lean Startup.
- Definir propuestas de valor claras y atractivas para clientes objetivos.
- Desarrollar estrategias comerciales, de marketing y ventas iniciales.
- Conocer las opciones de formalización y los requisitos legales, tributarios y administrativos para emprender.
- Construir un plan financiero básico para la puesta en marcha del negocio.
- Desarrollar habilidades emprendedoras, pensamiento crítico y toma de decisiones estratégicas.
- Implementar un proyecto emprendedor básico listo para ser ejecutado.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.

Temario del curso:

MÓDULO 1: Introducción al Emprendimiento ¿Qué es emprender?

Emprendedor vs. empresario.
Mitos y realidades del emprendimiento.
Perfil del emprendedor exitoso.
El proceso emprendedor desde cero.
Actividad práctica: Autoevaluación del perfil emprendedor.

MÓDULO 2: Generación de Ideas de Negocio Fuentes de ideas emprendedoras. Identificación de problemas y necesidades reales.

Técnicas de creatividad (brainstorming, SCAMPER).
Selección de ideas viables.
Matriz de priorización.
Actividad práctica: Desarrollo de una lista de 10 ideas y selección de 1.

MÓDULO 3: Validación de la Idea de Negocio Concepto de validación.

Hipótesis del negocio.
Experimentos para validar (MVP, entrevistas, encuestas).
Señales de aceptación del mercado.
Iteración y mejora.
Actividad práctica: Realizar una encuesta breve de validación a potenciales clientes.

MÓDULO 4: Estudio Básico de Mercado Qué es un mercado.

Análisis de clientes.
Segmentación y buyer persona.
Análisis de competencia.
Oportunidades y amenazas.
Actividad práctica: Definir un buyer persona para el emprendimiento.

MÓDULO 5: Propuesta de Valor Qué es una propuesta de valor.

Diferencia entre valor y producto.
Propuesta de valor alineada al cliente.
Herramienta Value Proposition Canvas.
Cómo comunicar el valor.
Actividad práctica: Diseñar la propuesta de valor del emprendimiento.

MÓDULO 6: Introducción al Modelo de Negocio

Qué es un modelo de negocio.
Diferencia entre modelo y plan de negocio.
Tipos de modelos de negocio (tradicional, digital, híbrido).
Elementos clave del modelo.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl