

Programa: Crecimiento exponencial

Módulo 1: Desarrollo de la estrategia de ventas

Unidad 1.1. Proceso de ventas

Unidad 1.2. Planificación de la estrategia de ventas

Módulo 2: Fuentes de financiamiento

Unidad 2.1. Fuentes tradicionales

Unidad 2.2. Nuevas tendencias

Módulo 3: Presentación del emprendimiento

Unidad 3.1. Elevator pitch

Unidad 3.2. One pager o deck: presentación a la carta

Módulo 4: Organizaciones exponenciales

Unidad 4.1. Concepto

Unidad 4.2. Cómo transformar un emprendimiento en una organización exponencial

Objetivos

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Introducir de manera amplia y general a los alumnos, en temáticas relacionadas a emprendedorismo, tendencias y nuevas tecnologías.
- Sumergirse en las diferentes metodologías para validar el proyecto en sus diferentes aristas, y conocer en profundidad a sus potenciales clientes, para poder acercarlos una propuesta de valor más adecuada y aumentar las probabilidades de éxito del proyecto.
- Poder acercar a los emprendedores herramientas prácticas que puedan aplicar de una manera sencilla y rápida a sus proyectos.

Objetivos específicos:

- Validar el problema/necesidad que se desea atender.
- Descubrir clientes tempranos o early adopters del producto o servicio.
- Encontrar el encaje entre producto y mercado.

- Validar la solución a través del desarrollo de un *Mínimo Producto Viable*.
- Construir múltiples versiones del Modelo de Negocios a través de iteraciones empíricas.
- Diseñar estrategias de desarrollo de clientes.

Competencias

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

Competencias genéricas

- **Trabajo en equipo y colaborativo:** capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.
- **Capacidad de análisis y reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- **Creatividad y soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencias específicas

- Conocimiento de herramientas de validación de hipótesis.
- Manejo de herramientas para validar hipótesis del modelo de negocios.
- Habilidad de desarrollar un mínimo producto viable para poder validar las hipótesis más riesgosas del modelo de negocios.
- Capacidad de tomar la decisión de pivotear o perseverar en el modelo de negocios diseñado.