

Programa: Propuesta de valor

≡ **Objetivos**

≡ **Competencias**

≡ **Criterios de participación y aprobación**

TEMARIO

≡ **Módulo 1. La propuesta de valor: encaje problema - solución**

≡ **Módulo 2. El segmento de clientes**

≡ **Módulo 3. Empatizando con el cliente**

≡ **Módulo 4. Métodos y herramientas para startups**

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:

Objetivos generales

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 acercarles 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

CONTINUAR

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.

CONTINUAR

Criterios de participación y aprobación

Criterios de participación

Durante el mes de cursado, se espera que el alumno:

- Recorra los contenidos multimediales de cada uno de los módulos que integran el curso.
- Realice las actividades propuestas.
- Realice la evaluación final.

Criterios de aprobación

Se recomienda que el alumno realice las cuatro (4) actividades propuestas y luego resuelva el examen final.

Para aprobar el cursado, el alumno deberá obtener un puntaje de al menos 60% en el examen.

[CONTINUAR](#)

Módulo 1. La propuesta de valor: encaje problema - solución

Unidad 1.1. Definiendo el primer segmento de clientes

Unidad 1.2. La propuesta de valor

CONTINUAR

Módulo 2. El segmento de clientes

Unidad 2.1. Introducción al Design Thinking: pensar “fuera de la caja”

Unidad 2.2. Imaginar un día en la vida del cliente

CONTINUAR

Módulo 3. Empatizando con el cliente

Unidad 3.1. Método desarrollo de clientes: salir a la calle en busca de hechos

Unidad 3.2. Concepto de arquetipo de cliente y mapa de empatía

CONTINUAR

Módulo 4. Métodos y herramientas para startups

Unidad 4.1. Método Lean Startup: eliminar lo que no genera valor

Unidad 4.2. Integración de las metodologías

CONTINUAR