

Programa: Crecimiento exponencial



PROGRAMA DEL CURSO

- ≡ **Objetivos**
- ≡ **Competencias**
- ≡ **Bibliografía**
- ≡ **Criterios de participación y aprobación**

TEMARIO

- ≡ **Módulo 1. Desarrollo de la estrategia de ventas**
- ≡ **Módulo 2. Fuentes de financiación**
- ≡ **Módulo 3. Presentación del emprendimiento**
- ≡ **Módulo 4. Organizaciones Exponenciales**

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

Conocer las características de un proceso de ventas efectivo y su planificación, algunas fuentes de financiación existentes para las startups, herramientas para presentaciones efectivas y el concepto de las organizaciones exponenciales.

Objetivos específicos

- 1 Conocer cómo desarrollar una estrategia de ventas efectiva.
- 2 Identificar algunas fuentes de financiación existentes para las startups.
- 3 Conocer dos herramientas efectivas para la presentación de las startups.
- 4 Conocer el concepto y cómo transformar una startup en una organización exponencial.

CONTINUAR

Competencias

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

Competencias genéricas

- 1** **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.
- 2** **Capacidad de análisis/reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- 3** **Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencia específica

Capacidad para desarrollar un proceso de ventas y presentación de la startup efectivo, así como también cómo transformar una startup en una organización exponencial.

CONTINUAR

Bibliografía

Módulo 1

Blank, S. y Dorf, B. (2013). El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa. Barcelona, ES: Centro Libros PAF.

Efti, S. (s. f. a). Cold calling conversion funnel metrics and benchmarks. Recuperado de <http://blog.close.io/cold-calling-conversion-funnel-analytics>

Fatemi, F. y Hinds, R. (2015). 2016 Will Be The Year Of The Sales Stack. Recuperado de <https://techcrunch.com/2015/11/14/2016-will-be-the-year-of-the-sales-stack/>

Kasteleyn, L. (2017). Las plataformas Full Stack, las startups Full Stack: definiciones y retos. Recuperado de <https://www.iadvize.com/blog/es/plataforma-full-stack-definicion/>

Ries, E. (2013). El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Barcelona, ES: Deusto.

Rosenberg, C. (s. f.). 7 best practices for sales process design. Recuperado de <http://blog.topohq.com/7-best-practices-for-sales-process-design/>

Ross, A. y Smith, M. (2016). Create Predictable Revenue with Pipedrive & the 2016 Sales Stack. Recuperado de <https://blog.pipedrive.com/2016/01/create-predictable-revenue-with-pipedrive-2016-sales-stack/>

Scearce, T. (s. f.). The framework for ideal customer profile (icp) development. Recuperado de <http://blog.topohq.com/framework-ideal-customer-profile-icp-development/>

Tunguz, T. (2013). Startup Management Best Practices #3: How To Structure A Sales And Marketing Team. Recuperado de <http://tomtunguz.com/sales-team-structure/>

Módulo 2

Alpa. (s. f.). Servicios de investigación. Recuperado de <https://www.alpa-mk.com/servicios>

ArkAngeles. (s. f.). ¿Por qué invertir en Startups? Recuperado de <https://arkangeles.co/faq/para-inversionistas/por-que-invertir-en-startups>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). (2002). Fondos de inversión como alternativa de financiamiento para las pymes. Recuperado de <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2014/12/RafaelCarranza.pdf>

Megías, J. (2013). ¿Qué tipos de inversores hay? Del business angel al venture capital. Recuperado de <https://javiermegias.com/blog/2013/10/tipos-de-inversores-business-angels-venture-capital/>

Bernal, J. (s. f.). Innovación abierta para desarrollar la tecnología del futuro. Recuperado de <https://branded.eldiario.es/innovacion-abierta-tecnologia/>

Las empresas energéticas han triplicado sus inversiones en 'start up' en seis años. (2018). Recuperado de <http://www.expansion.com/economia-digital/innovacion/2018/06/24/5b2bf580e2704e91a58b4622.html>

Martin, J. (2018). Innovación abierta para startups. Recuperado de <https://communityofinsurance.es/blog/2018/06/17/innovacion-abierta-para-innovar/>

Preukschat, A. (2017) ¿Qué es un ICO? Así se gesta la salida al mercado de una criptomoneda. Recuperado de <http://www.eleconomista.es/tecnologia/noticias/8070336/01/17/Que-es-un-ICO-Asi-se-gesta-la-salida-al-mercado-de-una-criptomoneda.html>

¿Qué son las ofertas iniciales de monedas (ICO)? (s. f.). Recuperado de <https://www.cripto-noticias.com/informacion/que-son-ofertas-iniciales-monedas-ico-tokens-criptoactivos/>

Zider, B. (1998). How Venture Capital Works. Recuperado de <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>

Módulo 3

Kawasaki, G. (2005a). The 10/20/30 Rule of PowerPoint. Recuperado de https://guykawasaki.com/the_102030_rule/

Kawasaki, G. (2015b). The Only 10 Slides You Need in Your Pitch. Recuperado de <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>

One pager. (s. f.). Recuperado de <https://www.openfuture.org/es/toolbox/one-pager>

Módulo 4

Ismail, S., Malone, M. y Van Geest, J. (2016). Organizaciones exponenciales. Madrid, ES: Bubok Publishing.

Kurzweil, R. (2001). The Law of Accelerating Returns. Recuperado de <http://www.kurzweilai.net/the-law-of-accelerating-returns>

Ries, E. (2013). El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Barcelona, ES: Deusto.



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.
- Resuelva las autoevaluaciones asignadas en cada módulo.
- Realice las actividades propuestas, sean grupales o individuales.
- Realice el examen final.

Criterios de aprobación

Para la aprobación del curso se requiere que el alumno realice las (4) actividades propuestas en el curso y apruebe el examen final.

El alumno deberá obtener un puntaje final del 70% o más. Esta nota resultará del promedio entre las actividades y el examen final.

CONTINUAR

Módulo 1. Desarrollo de la estrategia de ventas

Unidad 1.1 Proceso de ventas

Unidad 1.2 Planificación de la estrategia de ventas

CONTINUAR

Módulo 2. Fuentes de financiación

Unidad 2.1 Fuentes tradicionales

Unidad 2.2 Otras formas para financiar proyectos

CONTINUAR

Módulo 3. Presentación del emprendimiento

Unidad 3.1 Elevator pitch

Unidad 3.2 One pager o deck: presentación a la carta

CONTINUAR

Módulo 4. Organizaciones Exponenciales

Unidad 4.1 Concepto

Unidad 4.2 Cómo transformar un emprendimiento en una organización exponencial