



## 1. DATOS GENERALES

**Módulo:** Emprendimiento e Innovación

**Horas del Módulo de capacitación:** 20 horas

10 horas de sincrónicas

10 horas de asincrónicas

**Instructor:** MSc. Andrés Avila C.

## 2. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DE LA CAPACITACIÓN

### 2.1. Importancia de la capacitación.

La importancia de esta capacitación radica en proveer al participante de los conocimientos necesarios para dar impulso a su idea de negocio/emprendimiento.

Conocer cuáles son las habilidades y capacidades que caracterizan a los emprendedores, sirve para comprender que existen habilidades intrínsecas en las personas.

Todo el mundo posee una serie de habilidades y destrezas importantes que lo destaca en el campo profesional, muchas de ellas son innatas y otras van perfeccionándose en el transcurso de la vida.

### 2.2. Resultados esperados en los participantes capacitados.

Al final del ciclo de “Emprendimiento e Innovación I” los participantes estarán en la capacidad de:

- Identificar sus habilidades como una persona emprendedora.

- Determinar su idea de negocio.
- Proveer una solución generada por su emprendimiento.
- Conocer el segmento del mercado (público idóneo) para su emprendimiento.
- Diseñar una propuesta de valor para su negocio.

### 2.3. ¿Por qué es importante y cómo contribuye esta capacitación con la formación integral del capacitado?

La importancia de la capacitación va más allá del desarrollo de habilidades específicas. El hecho de que una persona tenga más herramientas para ser exitoso, fortalece su confianza y su motivación en el trabajo.

## 3. CONTENIDO

CANTIDAD	TEMARIO	HORAS	DIAS
Tema 1	HABILIDADES DE UNA PERSONA EMPRENDEDORA	1	Lunes 13
Tema 2	EN BUSCA DE MIS HABILIDADES COMO EMPRENDEDOR	0,5	Lunes 13
Tema 3	LA IDEA DE NEGICIO	1,5	Martes 14
Tema 4	SEGMENTO DE MERCADO. ¿Quién ES MI CLIENTE?	1	Miércoles 15
Tema 5	PROPUESTA DE VALOR	1,5	Miércoles 15 - Jueves 16
Tema 6	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	0,5	Jueves 16
Tema 7	FIDELIZACIÓN CON LOS CLIENTES	1	Lunes 20
Tema 8	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	0,5	Lunes 20
Tema 9	ENTREGA DE MI PRODUCTO/SERVICIO	0,5	Martes 21
Tema 10	FUNCIÓN PRINCIPAL DE MI EMPRESA	1	Martes 21
Tema 11	QUE ES LO QUE MI NEGOCIO NECESITA	0,5	Miércoles 22
Tema 12	¿NECESITO SOCIOS? LA SELECCIÓN	0,5	Miércoles 22

## 4. SISTEMA DE EVALUACIÓN

### 4.1. Desglose de evaluación

La evaluación se realiza tomando en cuenta los siguientes parámetros:

**Asistencia:** Se debe asistir al 70% de todas las sesiones de la clase.  
(10 horas teóricas/sincrónicas)

**Trabajo:** Se realizará un trabajo final en base a los conocimientos difundidos a lo largo de la capacitación.  
(10 horas prácticas/asincrónicas)

## 4.2. Metodología

El capacitador presentará el contenido de cada uno de los capítulos establecidos.  
Se realizará un trabajo final el cual tendrá un plazo para poder entregarlo.  
Se hará referencia bibliografía establecida.

## 5. Referencias

### 5.1. Bibliografía base

- Revista Venezolana de Gerencia, vol. 23, núm. 81, 2018 Universidad del Zulia, Venezuela.
- Diario El Universo, 29 de enero, 2020, Sabes qué es una persona tipo T y por qué destaca en el trabajo.
- Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020, Revista ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL, Versión 2 - 20 de octubre de 2020.
- Iván Mendoza, UTEL Editorial, septiembre 2013
- Entrepreneurs fight Héctor Gutiérrez 28 febrero, 2020,
- Marketers by adlatina 30.03.2021 | MÉXICO
- Frases de Steve Jobs.
- INNOVA Research Journal, ISSN 2477-9024(Mayo, 2016). Vol. 1, No.5pp. 1922.
- GCFGlobal.org, emprendimiento, 2022
- Gartner Hype Cycle, 2022
- La Segmentación del Mercado Por: Ivan Thompson / Promo negocios.
- Desygnr ES Blog Negocios Segmentación de mercado para Emprendedores, Enero 2020.
- Universidad de Guadalajara; Construcción del cliente ideal; 2019.
- Design thinking (2018). Mapa de empatía. Design Thinking. Comunidad online.

- <https://www.designthinking.services/herramientas-design-thinking/mapa-de-empatia/>.
- Digital Marketer (2018). The customer Avatar Worksheet. Digital Marketer.
- <https://www.digitalmarketer.com/blog/customer-avatar-worksheet/>
- Diseñando la propuesta de valor por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur Cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando.
- Artículo La relación con los clientes en el Modelo Canvas, José Davis Fernandez, 2022.