

EMPRENDEDURISMO

MENTOR FACILITADOR

Baltasar Martínez Roderá

MODALIDAD

Presencial



**FUNDACIÓN APRENDER
CON NATIVOS
DIGITALES**

Objetivos

- Desarrollar el pensamiento estratégico y la capacidad de gestión emprendedora, proporcionando herramientas clave para la planificación, validación y crecimiento de negocios, desde la idea inicial hasta su consolidación en el mercado.
- Fomentar la innovación y la toma de decisiones en entornos de incertidumbre, incorporando tecnología, inteligencia artificial y estrategias de ventas avanzadas para optimizar procesos y potenciar la sostenibilidad de los emprendimientos.

Temario

❖ Básico

Fundamentos del Emprendedurismo. ¿Qué es emprender? Diferencia entre emprendedor y empresario. Problemas comunes en un emprendimiento. Gestión Empresarial básica. Modelo de Negocio. Introducción al Business Model Canvas. Validación de ideas y propuesta de valor. Segmentación de clientes. Finanzas para Emprendedores. Conceptos básicos de finanzas empresariales. Presupuesto y planificación financiera. Fuentes de financiamiento para pequeños emprendimientos. Armado y Gestión de Proyectos. Metodologías básicas (Waterfall y Agile). Planificación de tareas y objetivos. Evaluación de resultados. Marketing y Ventas. Conceptos básicos de marketing digital y tradicional. Introducción al Customer Experience (CX). Técnicas básicas de ventas y cierre de negocios. Habilidades Blandas para Emprendedores. Comunicación efectiva y liderazgo inicial. Trabajo en equipo y colaboración. Resolución de problemas y toma de decisiones. Introducción a la Innovación y Tecnología. ¿Cómo innovar en un negocio? Uso de herramientas digitales para emprendedores.

❖ Avanzado

Crecimiento y Consolidación Empresarial. Escalabilidad y sostenibilidad del negocio. Estrategias avanzadas de gestión empresarial. Cultura de servicio y fidelización de clientes. Liderazgo y Gestión del Fracaso. Desarrollo de resiliencia en el emprendedor. Casos de éxito y aprendizaje de fracasos empresariales. Toma de decisiones bajo incertidumbre. Finanzas Empresariales Avanzadas. Análisis financiero y métricas clave. Optimización de costos y rentabilidad. Acceso a inversiones y capital de riesgo. Innovación y Tecnología Aplicada. Adopción de tecnologías emergentes en negocios. Aplicación de Inteligencia Artificial en la gestión empresarial. Automatización de procesos y eficiencia operativa. Estrategias de Ventas y Negociación. Técnicas de negociación avanzada. Psicología del consumidor y persuasión en ventas. CRM y fidelización de clientes. Aplicación de la IA en Emprendedurismo. Casos de uso de IA en negocios. Desarrollo de productos basados en IA. Herramientas y plataformas de automatización

Competencias y habilidades

❖ Competencias

Pensamiento estratégico y gestión empresarial. Modelado de negocios y validación de ideas. Planificación financiera y optimización de costos. Toma de decisiones en entornos de incertidumbre. Liderazgo y gestión del fracaso en el emprendimiento. Innovación y aplicación tecnológica en negocios. Estrategias de ventas, negociación y fidelización. Uso de herramientas digitales e inteligencia artificial en la gestión.

❖ Habilidades

Diseño y validación de modelos de negocio. Análisis y planificación financiera para emprendimientos. Desarrollo de estrategias de marketing y ventas. Gestión de equipos y liderazgo en entornos empresariales. Implementación de tecnologías emergentes en negocios. Resolución de problemas y adaptación a cambios del mercado. Aplicación de inteligencia artificial en optimización empresarial. Negociación efectiva y fidelización de clientes.

