

## **Título del curso**

### **Desarrollo de Modelo de Negocio con impacto global**

#### **Objetivos general:**

- Este curso te ofrece aprender a desarrollar modelos de negocios, con base en la metodología del Canvas Business Model y Lean StartUp. Para crear una propuesta de valor orientada a los diferentes segmentos identificados.

#### **Objetivos específicos:**

- Construir el modelo de negocio en torno a la propuesta de valor. Sus componentes incluyen la definición del segmento de mercado en el que se va a operar; los canales a través de los cuales se va a llegar al consumidor; las actividades, recursos y aliados del proyecto; y las fuentes de ingresos y costos. Proporcionar conocimientos para el desarrollo de un modelo de negocio.
- Aprender herramientas de prototipado y producto mínimo viable.
- Validar el modelo de negocio en contacto directo con los consumidores y con los diferentes actores, cuyas decisiones son importantes para el proyecto.
- Aprender a utilizar las herramientas para el desarrollo de clientes que nos permitan idear soluciones y definir problemas correctamente.
- Adquirir conocimientos necesarios para resultar convincente ante otras personas en unos pocos minutos.

#### **Destinatarios:**

- Emprendedores que quieran crear o validar un proyecto o potenciar su negocio actual.
- Empresarios que busquen nuevas herramientas para desarrollo de negocios.
- Profesionales que se encuentren en buscar de nuevos clientes.
- Estudiantes que busquen desarrollar sus ideas para convertirlas en negocios.

#### **Programa**

##### Unidad I. Modelo de Negocio

Metodología Lean CANVAS. Etapas del desarrollo de modelo de negocio a través de la herramienta CANVAS. Desarrollo de propuesta de valor.

##### Unidad II. Metodologías Ágiles

¿Qué son las metodologías ágiles? Metodología Lean StarUp. Diferencia entre problema y necesidad. Herramientas de modelación y validación de clientes. Mapa de empatía, camino del usuario, identificación de actores claves. Pivoteo e iteración de productos o servicios.

### Unidad III. Desarrollo de Cientes. Producto Mínimo Viable

En esta unidad aprenderás a identificar los vehículos adecuados para cada segmento de consumidores, desarrollarás una forma lógica de asignarles recursos y actividades. Finalmente, deberás validar tus supuestos para reafirmar la utilidad que te entregan esos vehículos de valor. Herramientas de prototipado rápido hasta tener mi producto mínimo viable.

Unidad. Pitch y presentaciones de negocios.

Buenas prácticas para hacer presentaciones efectivas. ¿Cómo armar un pitch? Una buena presentación es la diferencia entre un sí y un no. Herramientas de pitcheo, comunicación efectiva y comunicación oral.

#### **Cronograma de implementación del curso.**

El curso tendrá una duración de 4 semanas con una carga horaria equivalente a 12 hs.

#### **Docente CV:**

##### **Lic. Julián González**

Egresado de la Licenciado en Administración por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) y MBA en Dirección de Empresas con tesis a entregar. Completan su formación el Programa de Formación de Emprendedores del Instituto Tecnológico de Buenos Aire (ITBA).

Es docente ordinario en la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) en las materias Administración 1 y Recursos Humanos para Turismo.

Es docente ordinario en la Universidad de Quilmes (UVQ) en la materia Derecho Laboral.

Dicta los seminarios de emprendedores para el Colegio Nacional de La Plata. Además es formador en Academia BA, el programa de formación de emprendedores de la Ciudad de Buenos Aires. Formador en el Programa de Comunidades con Valor de la Fundación Empretec junto con el Banco Nación.

Fundador de Nill Design, joyería con impresión 3D en metales, Covent Garden, restaurant saludable, y Punto It, restaurant italiano, en la ciudad de La Plata.

En el campo profesional, se dedica a la consultoría de emprendedores y Pymes para el desarrollo de modelos de negocio.

#### **Bibliografía:**

a) El siguiente listado estará disponible, para consultar sus contenidos, dentro del curso:

- **Los cuatro pasos para la Epifanía. Steven Gary Blank**
- **El dilema del innovador. Clayton M. Christensen**
- **Modelo de negocio. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur**
- **El manual del emprendedor. Steve Blank**
- **Pasión por emprender. Andy Freyre**
- **El libro negro del emprendedor – Fernando Trías de Bes**
- **The Lean Startup – Eric Ries**
- **The tipping point – Malcom Gladwell**
- **Los fuera de serie – Malcom Gladwell**

b) Se recomienda como material de consulta (en este caso no estará disponible dentro del curso) el siguiente libro:

- **"Pasaje al Futuro" de Santiago Bilinkis.**