



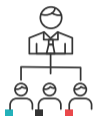
Estrategia Formativa 360

**Curso: EMPRENDIMIENTO en
Educación Técnico Productiva y
Superior Tecnológica y Artística**





Sobre el curso



Ha sido especialmente diseñado para desarrollar la competencia del emprendimiento en todos nuestros estudiantes de Educación Técnico-Productiva (CETPRO), Institutos de Educación Superior Tecnológica (IES/IEST), y Escuelas Superiores de Formación Artística (ESFA) de la gestión pública.



Este proceso de aprendizaje moviliza habilidades, tales como la gestión empresarial, la capacidad de distinguir oportunidades de negocio, y el diseño de modelos de negocio sostenibles e innovadores, así como la identificación de las estrategias de ventas más adecuadas.

► **Duración:** 48 horas certificadas.

► **Convalidación:** Dos créditos (1 teórico y 1 práctico).



Radial

Mediante radios aliadas.



Digital

En la plataforma PerúEduca.

A través de dos historias y diversos personajes se conocerán los contenidos fundamentales y los principios para el desarrollo de un emprendimiento.



Vía radial



Conoceremos la peculiar experiencia de Julio. Tras salir de su empleo debido a la coyuntura, empieza a recibir una misteriosa comunicación, que le ayudará a superar ese problema a partir de los principios más importantes del emprendimiento.



Vía digital

Emilia, Carlos, Sandra y Rodrigo acompañarán al participante en su recorrido por el Encuentro Online de Emprendedores, espacio en el cual identificarán de manera ágil y entretenida los elementos fundamentales para el desarrollo de un emprendimiento.





Competencia



Analiza las condiciones para desarrollar un negocio sostenible respondiendo a las necesidades del mercado, proyectando los recursos para su funcionamiento, y desarrollando una adecuada estrategia de ventas.



Contenidos

- Características emprendedoras personales.
- Las oportunidades de negocio: cómo reconocerlas.
- El emprendimiento y los tipos de negocio.
- El negocio: la idea inicial.
- Los primeros pasos.
- Tema transversal: Los ODS.
- El modelo de negocio (problema, solución, propuesta de valor, etc.).
- La propuesta de valor.
- Estructura de costos y precios. Punto de equilibrio, inversión inicial, fuentes de financiamiento.

- Operaciones, recursos humanos y aliados estratégicos.
- Lienzo de proyecto de emprendimiento.
- Vender y comprar por Internet: los comercios digitales.
- La formalización del negocio.
- Los servicios de la publicidad digital.
- Las web y las redes sociales al servicio de los negocios.
- Promoción de productos por medios tradicionales de manera innovadora.
- Estrategias de relacionamiento con el cliente.



Aprendizajes

Promoción de negocio

Conocer el potencial de los medios digitales y tradicionales, considerando factores de riesgo, inversión e impacto.



Proyecto de negocio

Reconocer las características de negocio viables vinculándolo al ámbito profesional.



Oportunidad de negocio

Identificar las oportunidades de negocio que mejor se adapten a sus características personales, necesidades y ámbito profesional.



*mejor
educación
mejores
peruanos*



PERÚ

Ministerio
de Educación

EL PERÚ PRIMERO