

# HERRAMIENTAS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO



 **DIRIGIDO A:**

Ejecutivos de nuevos negocios e innovación.

 **COMPETENCIA A DESARROLLAR:**

Al finalizar el curso, el participante será capaz de aplicar herramientas de gestión de la innovación y el emprendimiento en el contexto laboral, visualizando escenarios de oportunidad a través de un modelo de negocio.

 **OBJETIVOS:**

- Identificar conceptos generales de innovación según motivaciones personales.
- Reconocer la relevancia del derecho al trabajo en el contexto personal.
- Describir recursos requeridos para la creación y gestión de un nuevo negocio en la empresa.
- Describir las fortalezas y oportunidades de la nueva idea de negocio.
- Evaluar el mercado a través de la aplicación del modelo CANVAS de desarrollo de un negocio.
- Reconocer las etapas de formalización del nuevo negocio de acuerdo a términos legales y tributarios.

 **CONTENIDO:**

- Importancia y características del emprendimiento de la mujer. Concepto y finalidad de emprender. Autonomía económica. Rubros con alta y baja participación de la mujer. Proyección de un negocio: sueños de un negocio.
- Derecho al trabajo. Ciudadanía y derecho al trabajo. Economía del cuidado. Trabajo remunerado y no remunerado. La observación de la realidad. Oportunidades de trabajo desde la observación de la realidad. La escucha: Capacidad de escuchar, como herramienta para la búsqueda de oportunidades de negocio.
- Recursos personales en relación a la creación y gestión de un negocio. Realidad desde el observador de cada quien: Las emociones, estados de ánimo y corporalidad en el día a día con el emprender. Juicios y afirmaciones, cómo abren y cierran posibilidades.

 **CONTENIDO** (continuación):

- Declaraciones. Barreras del aprendizaje para emprender. Autodiagnóstico de las habilidades emprendedoras y el nivel de desarrollo de una idea de negocios.
- Fortalezas y desafíos para emprender: Competencias emprendedoras personales: búsqueda de oportunidades e iniciativa, perseverancia, correr riesgos calculados, fijarse metas, planificación y control, persuasión y redes de apoyo y confianza. Elementos de un modelo de negocios que se necesita para iniciar y gestionar.
- Elementos de un Modelo Canvas: Oportunidades de negocios y necesidades del mercado. Clientas y clientes; mercado objetivo y potencial. Precio. Comercialización y canales de distribución. Mecanismos de cobro para definir un flujo de ingreso. Propuesta de valor: Análisis FODA. Productos y/o servicios que se diferencien de la competencia existente. Persuasión y redes de apoyo. Actividades recursos y socios claves: Cadena de Valor. Proveedores. Recursos claves. Actividades claves. Aliados claves. Redes. Toma de riesgos calculados, planificación y control, habilidades que aportan al desarrollo de negocio. Persuasión y redes de apoyo. Planificación de ingresos y gastos: Costos y valorización de su propio tiempo. Separación finanzas personales, de la familia y del negocio. Registros de gastos y ventas. Habilidades para planificar sus ingresos a futuro. Definición de planificación y control de ingresos y gastos.
- Formalización del negocio: Procedimiento necesario para la formalización del negocio. Impuestos. Leyes que afectan el negocio de una mujer. Tenencia de propiedad. Planificación, habilidades necesarias para la formalización del negocio. Formularios tributarios.

 **REQUISITOS TÉCNICOS:**

La evaluación se realizará a través de test interactivos que se aplicarán en la plataforma al final de cada módulo y se asignarán notas en una escala de 1 a 7 promediando las notas alcanzadas en cada test, también se realizará una prueba final que contemple todos los contenidos, esta escala estará en directa relación con los logros alcanzados en función de los objetivos del curso.

**El participante deberá contar con un Notebook compatible con plataforma E-Learning.**

**RELATOR:**

**ALEX HERIBERTO CID RIQUELME**

 **VALOR DEL CURSO:**  
**\$7.000.000 CLP.**



**[www.capacitacionintegra.cl](http://www.capacitacionintegra.cl)**

 [capacitacion@empresasintegra.cl](mailto:capacitacion@empresasintegra.cl)

 +56 41 222 1257