

# Los Pilares del Emprendedor

## 1. Presentación

Los emprendedores exitosos son aquellas personas que identifican, construyen y aprovechan oportunidades de manera sostenible. Son personas que convierten sus ideas y pasiones en empresas que generan riqueza, trabajo y desarrollo para la sociedad.

No obstante, es una actividad llena de riesgos y de mucha exigencia, por ello es indispensable desarrollar, cuanto más joven mejor, actitudes, conocimientos y habilidades empresariales para poder traducir esas ganas y deseos en resultados concretos. El emprendimiento es fundamental para el desarrollo del país y debe ser promovido de manera consistente y sostenible.



## 2. Ficha del Taller

- **Modalidad:** Presencial - 24 horas
- **Dirigido a :** Estudiantes
- **Duración:** 4 semanas
- **Frecuencia:** 2 veces por semana
- **Sesiones:** 8 de 3 horas.
- **Incluye:** certificado y materiales.
- **Inversión:** A tratar

### 3. Objetivos

1. Desarrollar una mentalidad y hábitos emprendedores
2. Desarrollar el pensamiento estratégico y holístico
3. Entender y aplicar herramientas de planificación y marketing.
4. Entender y aplicar los principios del liderazgo

### 4. Beneficios

1. **Desarrollo del pensamiento estratégico y holístico:** el estudiante aprenderá a pensar con una perspectiva a largo plazo y priorizando objetivos. Aprenderá a tomar mejores decisiones en base a un análisis integral considerando criterios objetivos, racionales y sistemáticos.
2. **Desarrollo de la creatividad:** al entender cómo las empresas generar valor a través de la investigación e innovación, los estudiantes podrán extrapolar ello para aplicarlos a sus propios proyectos.
3. **Despertar el interés por crear empresas innovadoras:** al estudiar y desarrollar modelos de negocios basados en el uso intensivo de conocimiento, los estudiantes despertarán su interés por realizar emprendimientos cada vez más sofisticados ofreciendo productos y servicios con mayor valor agregado.
4. **Mejora el rendimiento del estudiante:** Al desarrollar y superar los diversos retos del curso el alumno mejora su concentración, disciplina, memoria y capacidad de análisis.

## 5. Contenido (3 horas por sesión de clase)

Orden	Sesiones	Tiempo
<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>3 h</b>
	Presentación del Taller	10
	Las empresas, la sociedad y el gobierno	30
	¿Qué es y por qué es importante el emprendimiento?	30
	Evolución histórica de las empresas	40
	Cualidades para ser emprendedor y cómo desarrollarlas	50
	Preguntas del público	20
<b>2</b>	<b>FUNCIONAMIENTO Y ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS</b>	<b>3 h</b>
	¿Cómo funcionan las empresas?	30
	¿Cuál es su estructura y sus operaciones?	40
	¿Cómo se crea, comunica y entrega valor?	50
	Casos de Empresas Top - Lecciones	40
	Preguntas del público	20
<b>3</b>	<b>EL LIDERAZGO EN LOS NEGOCIOS</b>	<b>3 h</b>
	Definición e importancia el Liderazgo	30
	Valores y Cultura Corporativa	30
	Técnicas de comunicación y negociación	60
	Trabajo en Equipo	60
	Preguntas del público	20
<b>4</b>	<b>CREACIÓN DE UNA EMPRESA</b>	<b>3 h</b>
	¿Cómo identificar y aprovechar oportunidades?	40
	Análisis del macroentorno y del microentorno	50
	Herramientas y plataformas disponibles	40
	Aspectos legales y costos para crear una empresa	30
	Preguntas del público	20

<b>5</b>	<b>MODELOS DE NEGOCIO - CANVAS</b>	<b>3 h</b>
	Importancia de diseñar un modelo de negocio	20
	Metodología Canvas - Ejemplos	60
	Aplicación del modelo Canvas	80
	Preguntas del público	20
<b>6</b>	<b>FUNDAMENTOS DEL MARKETING</b>	<b>3 h</b>
	Definición e importancia del marketing	20
	Segmentación y elección de mercados meta	30
	Posicionamiento de marca	40
	Mix de marketing	40
	Casos de empresas	30
	Preguntas del público	20
<b>7</b>	<b>FUNDAMENTOS DEL PLANEAMIENTO</b>	<b>3 h</b>
	Análisis de la industria	40
	Análisis FODA	40
	Balanced Scorecard	50
	Establecimiento de objetivos e indicadores	30
	Preguntas del público	20
<b>8</b>	<b>DISEÑO DE ESTRATEGIAS, COSTOS Y FINANZAS</b>	<b>3 h</b>
	Estrategias de ingreso al mercado	40
	Estrategias de crecimiento y consolidación	40
	Estructura de costos y presupuestos	40
	Evaluación económica financiera	40
	Preguntas del público	20

## 6. Proyecto final

- Identificación de tres ideas de negocio, análisis cualitativo y cuantitativo usando las herramientas aprendidas para seleccionar la mejor. Diseño del modelo de negocio aplicando el Modelo Canvas.

### ❖ DOCENTE

---

#### ADM. OSCAR PALOMINO PEÑA

- ✓ Administrador de Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Dominio avanzado de inglés y portugués. Especialización en Hardware y Redes por Sistemas-UNI.
- ✓ 3º Puesto a nivel nacional del Desafío Sebrae 2009 (Concurso de gestión empresarial)
- ✓ Fundador y Gerente General de Net3e Solutions SAC ([www.network3e.com](http://www.network3e.com))
- ✓ Docente del Instituto Sise en los cursos de planeamiento estratégico, marketing, negocios internacionales y E-business.
- ✓ Consultor en emprendimiento, gestión empresarial, marketing digital y comercio electrónico.
- ✓ Fundador de las plataformas Edu3e y Peru3e.