



SEMINARIO TALLER

MODELO DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES Cómo desarrollar un Modelo de Negocios

Prof. Cdor. Emiliano Caviglia

Lugar:

Fecha:

Duración:

Coordinación general:

Responsable Técnico:

FUNDAMENTACIÓN:

La dinámica competitiva deja cada vez menos margen para el error y la improvisación. Ello obliga a los emprendedores actuales y potenciales a reconsiderar con mayor frecuencia sus decisiones, objetivos, y estrategias, para adecuar el negocio a los cambios que impone esa dinámica. Y el diseño del Modelo de Negocios basado en la metodología CANVAS es una poderosa herramienta para lograrlo.

OBJETIVO GENERAL:

Que los participantes sean capaces de:

- Aplicar los conocimientos, las herramientas, las técnicas y los modelos al desarrollo del propio Modelo de Negocios.

DESTINATARIOS:

El curso esta dirigido a emprendedores, propietarios, empresarios, directivos, gerentes, responsables, comerciantes y personal vinculados directa o indirectamente a emprendimientos actuales o potenciales.

CONTENIDOS MÍNIMOS:

MODULO 1: Conceptos clave sobre Modelo de Negocios CANVAS.

Objetivo: Conocer la utilidad, características, operatoria, y estructura del Modelo de Negocios CANVAS.



Contenidos:

- ¿Qué es un Modelo de Negocios CANVAS?
- Utilidad e importancia del Modelo de Negocios.
- El Modelo de Negocios y el enfoque comercial.
- Estructura y operatoria del Modelo de Negocios CANVAS.

MODULO 2: La propuesta de valor.

Objetivo: Identificar y definir la propuesta de valor.

Contenidos:

- La propuesta de valor.
- Elementos componentes de la propuesta de valor.
- La segmentación de mercados.
- Pasos para identificar los segmentos de mercado.
- Claves para integrar la propuesta de valor y el segmento de mercado.

MODULO 3: El Modelo de Negocios hacia afuera de la empresa.

Objetivo: Conocer los elementos componentes del modelo de negocios.

Contenidos:

- Los canales de distribución.
- Decisiones de estrategia y cobertura de canales
- La relación con los clientes.
- El valor de vida del cliente.
- El modelo de ingresos.

MODULO 4: El Modelo de Negocios hacia adentro de la empresa.

Objetivo: Conocer los elementos componentes del modelo de negocios.

Contenidos:

- Los recursos clave
- Las actividades clave
- Los socios estratégicos
- La estructura de costos.
- Repasando e integrando el modelo en un lienzo.

METODOLOGÍA:



Se trabajará mediante exposición dialogada, con activa participación de la audiencia, estimulada mediante preguntas guía de reflexión. La exposición será complementada con ayudas visuales-transparencias, y con ejemplos y casos relativos a los temas enumerados en el Contenido Mínimo.

El contenido se trabajará en forma gradual y organizada secuencialmente para facilitar la comprensión y el manejo de los conceptos por parte de la audiencia. Cada módulo se abordará desde una introducción, un desarrollo y una conclusión, complementándose con proyección de transparencias, ejemplos, y actividades prácticas de soporte.

Las actividades prácticas serán individuales y/o grupales, y se basarán en casos y/o ejercitaciones diseñados previamente por el instructor, en experiencias previas de los asistentes, o en una combinación de ambas alternativas, dependiendo de las necesidades de los participantes, con el objetivo de aplicar de forma práctica y con información real de la propia actividad del participante las principales variables a considerar en el diseño de un modelo de negocios.

Se utilizarán diferentes métodos durante el proceso de formación, de acuerdo a sus méritos relativos y el grado de participación que otorgan entre asistente-instructor, y considerando la formación previa de la audiencia en la temática, a saber:

- Exposición dialogada
- Actividades prácticas (individuales/grupales)
- Grupos de creación participativa y puesta en común
- Discusión y/o mesa redonda y puesta en común
- Síntesis parciales
- Tormenta de ideas

También se trabajará sobre el clima necesario para la formación eficaz, incentivando la interacción y el ajuste mutuo entre los asistentes entre sí y de éstos con el instructor, mediante el diálogo, la reflexión, la motivación, y la obtención de conclusiones compartidas a partir de las propias experiencias, actividades, y productos y servicios de los asistentes, priorizando las respuestas personalizadas a medida de la situación de cada uno de sus proyectos y/o actividades.

DURACION: 20hs.

INSTRUCTOR A CARGO: Prof. Cdor. Emiliano Caviglia.

RECURSOS (*):

- Proyector tipo "cañón".



- PC completa (CPU, monitor, ratón, teclado, entradas USB, y lectora de CD y DVD), para la correcta operatoria del cañón.
- Conexión a internet.
- Pantalla o pared blanca para efectiva proyección del cañón.
- Pizarrón y fibras (indispensable).
- Papel y lapicera para los asistentes.
- Fotocopias de los casos a ejercitar (eventual).

(*) – Los recursos listados son indispensables.

EVALUACIÓN:

El tipo de evaluación será formativa y buscará mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Al cerrar cada uno de los temas centrales se realizarán preguntas de confirmación respecto a la comprensión de los temas y a su efectiva aplicabilidad en la práctica, para asegurar la eficacia de la capacitación.

A su vez, la evaluación se reforzará con las actividades prácticas de soporte, ya citadas, y con las conclusiones resultantes de la puesta en común, para constatar que las principales variables a considerar en un plan de negocios han sido comprendidas tanto en términos conceptuales como prácticos, y que son aplicables a los productos y servicios de los participantes, y a su realidad empresarial.

Al finalizar cada bloque, al comenzar cada nueva jornada, y al finalizar la actividad total, se realizará un repaso general y una síntesis global de los temas tratados para destacar y reforzar los temas más relevantes y centrales y la relación entre unos y otros, apoyándose en las conclusiones obtenidas de las actividades prácticas de soporte.

A partir del feedback obtenido durante el curso se irá reajustando el orden y la intensidad de tratamiento de los temas y las actividades prácticas de soporte, para articular y atender las necesidades de la audiencia y los objetivos del programa. Los resultados de las instancias evaluativas serán consideradas en futuras ediciones del programa.

BIBLIOGRAFÍA:

Se recomendará a los asistentes según sus inquietudes particulares.



- “Organicemos las ideas - Manual para Emprendedores Turísticos”, Caviglia, E. y otros; Ministerio de Turismo de la Nación.

http://2016.turismo.gov.ar/wp_turismo/wp-content/uploads/2009/06/manual-de-emprendedores-turisticos3.pdf