

# Curso: El arte de emprender



## Descripción

Diseñado con la finalidad de formar personas con capacidad de ejecutar iniciativas de innovación con eficacia, asumir retos empresariales, aprovechar oportunidades, superar dudas con éxito y las innumerables barreras que surgen a la hora de emprender, permitiéndole esto crear un proyecto empresarial triunfante.

## Dirigido

Todo público interesado en instruirse en el proceso de creación de negocios, acercarse a la figura del emprendedor y fortalecer habilidades que les permitan atraer al cliente y garantizar la sostenibilidad de este. Es idóneo para profesionales de administración de empresas motivados a dar un salto al entorno empresarial de manera independiente.

## Objetivos

Mostrar a los participantes la creación de una empresa como alternativa atractiva frente al empleo, a la vez que les dotara de las herramientas necesarias para estudiar la viabilidad de una idea y convertirla en un negocio exitoso, tomar decisiones estratégicas, generar planes acertados, identificar oportunidades y tomar ventajas de ellas.

## Duración

El curso se desarrollará en 16 horas.

## Horario

Lunes de 16:00. a 20:00 y los viernes de 17:00 a 21:00.

## Metodología

El método de estudio que se utilizará en este curso contempla el análisis de situación, casos de estudio, dinámica de escenarios reales y práctica con el propósito de empoderar al participante.

## Sistema de evaluación

I	Asistencia	10%
II	Participación en clase	5%
III	Trabajos prácticos	50%
IV	Evaluación final	35%

### **Requisito de permanencia**

Cumplir con el programa, teniendo el porcentaje de asistencia que se le requiera, elaborar los proyectos de trabajo y demás actividades relacionadas, encomendadas por los asesores.

### **Requisitos de inscripción y participación**

1. Formulario de Inscripción completo
2. Copia de cédula de identidad y electoral
3. Pago de inscripción

### **Coordinador del programa**

Dirección de Educación Continuada y Extensión

### **Inversión**

La inversión es de: US\$180.00 dólares o su equivalente en pesos

Ponemos a disposición un plan de pago flexible, como se detalla a continuación:

<b>1er. Pago</b>	<b>50%</b>
<b>2do. Pago</b>	<b>50%</b>

**Nota:** incluye coffee break.

### **Formas de pago**

Efectivo en nuestra oficina administrativa: C/ César Nicolás Penson, No. 127, La Esperilla.

Cheque a nombre del Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales.

Vía Transferencia o depósito a la cuenta a nombre de la Dirección de Educación Continuada y Extensión del Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales (Tomar en cuenta que en el concepto debe colocar el nombre de la persona y/o Institución quien realiza el pago, el código del programa y notificarlo al correo junto al formulario de solicitud)

El importe incluye enseñanza, material didáctico, internet wireless y la expedición del diploma avalado por el Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales (IGLOBAL).

### **Más información**

Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales

Dirección de Educación Continuada y Extensión

C/ César Nicolás Penson, no. 127

Santo Domingo República Dominicana

Tel. 809-685-9966 ext. 2702 y 3025

Correo electrónico: educacioncontinua@iglobal.edu.do

<b>PROGRAMA</b>
<p><b>MÓDULO I. DESARROLLO DE COMPETENCIAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Habilidades comunicativas y presentaciones eficaces de proyectos.</li> <li>2. Procesos de innovación en el emprendimiento.</li> <li>3. Estrategias de negociación.</li> <li>4. Liderazgo directivo.</li> </ol>
<p><b>MÓDULO II. DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Generación de ideas.</li> <li>2. Análisis de competencia.</li> <li>3. Análisis de mercado y sus necesidades.</li> <li>4. Perfil del cliente.</li> <li>5. Diseño del plan.</li> <li>6. Práctica.</li> </ol>
<p><b>MÓDULO III. ESTRATEGIA E IMPLEMENTACIÓN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Operaciones y procesos para emprender.</li> <li>2. Elaboración de presupuesto.</li> <li>3. Estrategias y captación de mercado.</li> <li>4. Canales para comunicación de proyecto.</li> <li>5. Marketing y acción del rendimiento.</li> <li>6. Presentación de producto.</li> </ol>
<p><b>MÓDULO IV. FINANZAS CORPORATIVAS PARA EMPRENDEDORES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estrategia de administración eficiente.</li> <li>2. Indicadores de gestión.</li> <li>3. Indicadores financieros.</li> <li>4. Impuestos.</li> </ol>