

DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS PERSONALES

I. DATOS GENERALES

Duración:	10 sesiones / 20 horas
Fechas de inicio y término:	3 de febrero al 5 de marzo
Horario:	Lunes y miércoles, de 7:00 p.m. a 9:00 p.m.
Modalidad:	Presencial

II. FUNDAMENTACIÓN

Los permanentes cambios en los que vivimos hacen que las personas nos reinventemos y encontremos oportunidades de iniciar un emprendimiento personal. En las situaciones de crisis, y la historia así lo confirma, se presentan oportunidades de negocios desde distintas perspectivas. Por un lado, las empresas establecidas están ahora más que nunca enfocadas en su core-business, dejando de atender progresivamente actividades que prefieren tercerizar en la búsqueda de eficiencias y reducción de costos. De otro lado, las economías de los países en el mundo, incluida la nuestra, han tenido importantes y trascendentales cambios con el cada vez mayor uso de tecnologías digitales, robotización, más otros, que contribuyen a agilizar los procesos de negociación y decisión. Este escenario nos invita a que podamos aplicar y/o desarrollar nuestras innatas competencias, siendo necesario que lo hagamos de una manera planificada y ordenada, y es lo que pretendemos transmitirles durante el desarrollo del presente curso.

III. PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a emprendedores, profesionales o egresados, trabajadores dependientes y/o independientes, así como estudiantes que tengan interés en iniciar emprendimientos personales, aprovechando las posibilidades puedan presentarse tanto en el mercado local como internacional

IV. OBJETIVOS

- Descubrir competencias y habilidades empresariales en los participantes
- Elaborar un Plan de Negocios Personal
- Tomar decisiones informadas y técnicamente evaluadas para iniciar un negocio
- Lograr beneficio personal para el emprendedor y su entorno familiar

V. BLOQUE TEMÁTICO

El proceso de emprendimiento, Características esenciales que debe de tener el emprendedor

- Evaluación de conocimientos y habilidades personales de los participantes.
- Ideas de negocios
- Oportunidades de nuevos negocios: nichos de mercado
- Adaptabilidad del negocio

Plan estratégico de la empresa

- Visión
- Misión
- Objetivos estratégicos y del negocio
- Fuentes generadoras de ventaja competitiva



**CENTRO
CULTURAL
PUCP**

Plan de marketing

- Objetivos de marketing
- La mezcla de marketing
- Descripción de producto o servicio
- Estrategia de precio
- Estrategia de distribución o plaza
- Estrategia de promoción
- Estrategia de servicio al cliente o postventa
- Estrategia de posicionamiento

Plan de operaciones

- Objetivos de operaciones
- Actividades previas al inicio de la producción
- Proceso de producción del bien o servicio

Diseño de Estructura y plan de recursos humanos

- Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal
- Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal
- Estrategias de motivación y desarrollo del personal
- Políticas de remuneraciones y compensaciones

El Plan Financiero

- Elaboración del presupuesto
- Ventas y/o ingresos a considerarse
- Análisis de costos
- Punto de equilibrio necesario
- Inversión inicial
- Capital de trabajo
- Fuentes de financiamiento
- Proyección de flujo de caja
- Estados de ganancias y pérdidas, y balance general proyectados del emprendimiento
- Análisis de rentabilidad y sensibilidad y riesgo

Elaboración del Plan de Negocios

- ¿Qué es un plan de negocios?
- ¿Para qué sirve un plan de negocios?
- ¿Cómo debemos elaborarlo?
- ¿Qué debe de contener?
- Tipos de planes de negocios: nuevos negocios, empresas en marcha

Presentación del Plan de Negocio preparado por los participantes

- Sustentación
- Soporte y recomendaciones de los docentes

VI. ESTRATEGIA METODOLÓGICA:

Estrategias didácticas:

Exposiciones teóricas, experiencia práctica de los participantes mediante el intercambio de ideas y el desarrollo de un caso de emprendimiento que defina cada participante.

Recursos de aprendizaje:

Se enviará de manera virtual, material de lectura además de modelos de archivos en excel con ejemplos de cada uno de los temas a tratar.

VII. CERTIFICACIÓN:

Tipo de certificación: **CONSTANCIA DE PARTICIPACIÓN DIGITAL**. Será emitida y notificada vía correo electrónico en un plazo de quince días calendarios, contados a partir del día siguiente de culminada la actividad.

Requisito: El participante deberá registrar una asistencia mínima del 80% del total de las sesiones previstas.

VIII. PLANA DOCENTE:

LUIS VENTO CALDERÓN

Economista, Magister en Finanzas en Universidad ESAN, especialista en planificación estratégica, implementación de presupuestos, formulación y evaluación de proyectos de inversión, control interno e indicadores, gestión administrativa y financiera, bancaria y en el mercado de valores, así como en la implementación de sistemas de aseguramiento de calidad.

Docente en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Consultor financiero. Su experiencia laboral incluye corporaciones como Bristol Myers, Castrol, Kimberly Clark, Perú Rail, DINET, Neptunia, ALSA, Corporación PASOC y en la SBS, con posiciones de responsabilidad y dirección.

PRECIO: S/600

PROMOCIÓN 20% de descuento: del 11 de noviembre al 2 de diciembre del 2024

DESCUENTO ALIADO* 25%: profesores, estudiantes y trabajadores PUCP | Clientes BBVA | Suscriptores El Comercio.

***Los descuentos NO son acumulativos a los precios de venta.**

Inscripciones en: www.centrocultural.pucp.edu.pe/cursos-talleres

Vacantes limitadas

NOTAS:

- La PUCP se reserva el derecho de cancelar aquellas actividades que no cuenten con el número mínimo de alumnos requeridos (12). En cuyo caso, se reembolsará el monto respectivo en un plazo de quince días hábiles.
- La matrícula estará abierta hasta la segunda clase, siempre que existan vacantes disponibles. El participante matriculado que, por razones de fuerza mayor debidamente acreditados como tales ante el CCPUCP solicite su reembolso, recibirá el monto pagado menos S/ 30.00 por gastos administrativos. En ningún caso, la retención superará el 10% del monto de la matrícula.
- El curso o taller está dirigido a personas mayores de 18 años. Si un menor de edad está interesado en matricularse, deberá realizar la consulta previamente enviando un correo a cursosccpucp@pucp.edu.pe. La Dirección de Educación Continua CCPUCP indicará el procedimiento a seguir, en tanto que el contenido del curso o taller permitan la matrícula.
- Todos los ambientes del Centro Cultural PUCP poseen la ventilación adecuada según lo estipulado por la normatividad vigente.