

Curso académico 2021-2022

Plataforma docente

101 Emprendimiento: Diseño de proyectos emprendedores

del 2 de diciembre de 2021 al 29 de abril de 2022

DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL

Características: material multimedia, actividades presenciales optativas, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Economía Aplicada e Historia Económica

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Convocatoria más reciente

Existe una convocatoria de este curso en el último curso académico para el que ha sido publicitado.

Periodo de matriculación:

Del 7 de septiembre al 15 de diciembre de 2022.

Periodo de docencia:

Del 1 de diciembre de 2022 al 28 de abril de 2023.

Puede acceder a ella a través de este enlace.

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL
Curso 2021/2022

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

Destinatarios

El programa está dirigido a cualquier interesado en lanzar un proyecto emprendedor. Como requisito específico los participantes deberán contar con una idea de negocio que tendrán oportunidad de desarrollar de manera guiada a lo largo del curso.

El perfil de los alumnos es el de trabajador en activo por cuenta propia o ajena, o en situación de desempleo, interesado en lanzar un proyecto concreto.

Asimismo entendemos que el programa puede ofrecer una visión de conjunto sobre emprendimiento de gran utilidad y aplicación para managers y directivos de empresas y organizaciones que se enfrentan a la necesidad de innovar en el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Aunque no se requieren conocimientos ni experiencia previa en la gestión de negocios y/o creación de empresas, es deseable contar con unas mínimas nociones de cara a facilitar el seguimiento del programa.

1. Presentación y objetivos

El objetivo del programa es guiar a los participantes en el lanzamiento de un nuevo producto o servicio partiendo desde la idea inicial o concepto de negocio hasta convertirlo en un proyecto preparado para dar sus primeros pasos comerciales.

Para ello el programa ofrece una visión de conjunto sobre los fundamentos, herramientas y conceptos básicos necesarios para todos aquellos que se plantean transformar una idea innovadora de negocio en un proyecto emprendedor, o crear un nuevo servicio o producto para una empresa, facilitando los conocimientos necesarios propios de la gestión emprendedora, en la que prima el aprendizaje a través de la experimentación y la toma de decisiones en entornos de máxima incertidumbre.

Puedes encontrar más detalles sobre los contenidos y el profesorado del programa, así como información y novedades sobre el mundo del emprendimiento, en la página web del curso.

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

Página web

2. Contenido

Módulo 1. Entrepreneurial ecosystem - Conocimiento del entorno para el desarrollo de proyectos emprendedores

Módulo 2. Design Thinking - Transformación ideas de negocio en proyectos

Módulo 3. Value Proposition Canvas - Diseño de propuestas de valor

Módulo 4. Business Model Canvas - Diseño de modelos de negocio

Módulo 5. Análisis del contexto de negocio y valoración de la oportunidad

Módulo 6. Lean Startup - Desarrollo de productos y servicios

Módulo 7. Bullseye Framework - Selección de canales comerciales

Módulo 8. Plan Social Media - Diseño de la presencia en Internet y redes sociales

Módulo 9. Gestión del equipo emprendedor

Módulo 10. Habilidades personales clave para un emprendedor

Módulo 11. Herramientas de gestión empresarial para la startup

Módulo 12. Fundamentos de contabilidad y finanzas para emprendedores

Módulo 13. Financiación y valoración de proyectos emprendedores

Módulo 14. Aspectos legales en el lanzamiento de proyectos emprendedores, protección de la innovación y propiedad intelectual

Diseño de un proyecto emprendedor - Pitch Deck

3. Metodología y actividades

Metodología que combina el estudio mediante una plataforma online de formación con la práctica de los conocimientos presentados a través del desarrollo de un nuevo producto/servicio a realizar por los alumnos participantes.

Los diferentes módulos combinarán los aspectos teóricos con ejemplos prácticos, utilizando una plataforma online para la gestión del programa accesible desde cualquier dispositivo de usuario (ordenador personal, móvil, tablet) para fomentar el aprendizaje y la interacción permanente entre los participantes y el equipo docente.

En concreto los módulos a cubrir por parte de los estudiantes serán los siguientes:

Módulo 1. Entrepreneurial ecosystem - Conocimiento del entorno para el desarrollo de proyectos emprendedores

Introducción a los conceptos y principios básicos sobre ecosistemas emprendedores como elemento fundamental para el desarrollo de proyectos emprendedores en un contexto determinado.

Módulo 2. Design Thinking - Transformación ideas de negocio en proyectos

El objetivo es ofrecer una visión de conjunto sobre diferentes técnicas y herramientas que facilitan el desarrollo de dinámicas de trabajo orientadas a la transformación de ideas emprendedoras siguiendo los principios y conceptos de Design Thinking.

Módulo 3. Value Proposition Canvas - Diseño de propuestas de valor

El objetivo es presentar herramientas de análisis y diseño de propuestas de valor (Value Proposition Canvas) y su importancia central en el diseño de un modelo negocio.

Módulo 4. Business Model Canvas - Diseño de modelos de negocio

El objetivo es presentar herramientas de análisis y diseño de modelos de negocio (Business Model Canvas vs Lean Canvas) y su relación con la forma de monetizar la actividad de un proyecto emprendedor.

Módulo 5. Análisis del contexto de negocio y valoración de la oportunidad

El objetivo es presentar la relevancia del contexto de negocio en el desarrollo de cualquier proyecto, y proponer una herramienta para cuantificar la oportunidad de negocio detrás de la idea emprendedora (Opportunity Checklist).

Módulo 6. Lean Startup - Desarrollo de productos y servicios

Presentación de la metodología Lean Startup para el desarrollo de productos y servicios.

Módulo 7. Bullseye Framework - Selección de canales comerciales

Definición de la estrategia comercial de un proyecto emprendedor utilizando la metodología Bullseye Framework para la selección y priorización de canales comerciales.

Módulo 8. Plan Social Media - Diseño de la presencia en Internet y redes sociales

El objetivo es facilitar un modelo ordenado para el diseño de un plan de Social Media que canalice la presencia en Internet y redes sociales de un proyecto emprendedor.

Módulo 9. Gestión del equipo emprendedor

Revisión de los principios básicos para la formación del equipo de promotores de un proyecto emprendedor, y las estrategias de captación, motivación, retención y gestión del talento en cada fase de desarrollo de un proyecto.

Módulo 10. Habilidades personales clave para un emprendedor

Análisis de habilidades personales que todo emprendedor debe potenciar y presentación de estrategias para su desarrollo.

Módulo 11. Herramientas de gestión empresarial para la startup

Revisión de las áreas clave en la gestión de un proyecto emprendedor (contabilidad, finanzas, gestión de proyectos, ventas, atención al cliente, social media) y presentación y selección de herramientas soporte para su implantación.

Módulo 12. Fundamentos de contabilidad y finanzas para emprendedores

Aspectos básicos a considerar en la gestión económica y los flujos monetarios de un proyecto emprendedor (facturación, pagos, cobros, financiación, etc).

Módulo 13. Financiación y valoración de proyectos emprendedores

Revisión de las estrategias y opciones de financiación en función del estado de desarrollo de un proyecto emprendedor, y presentación de metodologías para su valoración económica.

Módulo 14. Aspectos legales en el lanzamiento de proyectos emprendedores, protección de la innovación y propiedad intelectual

Revisión de los aspectos legales básicos para el lanzamiento y constitución de un proyecto emprendedor, la protección de la innovación generada y los derechos de propiedad intelectual asociados.

Diseño de un proyecto emprendedor - Pitch Deck

Todos los alumnos participantes deberán desarrollar individualmente un proyecto emprendedor en el que aplicarán de manera práctica los conocimientos presentados a lo largo de los diferentes módulos, siguiendo para ello la estructura del Pitch Deck.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Todos los materiales necesarios para completar el programa serán facilitados de manera gratuita por el equipo docente del programa. El material se ha elaborado específicamente por parte del equipo docente, combinando el análisis de referencias y trabajos previos sobre los diferentes módulos que componen el programa, junto con la creación de contenidos específicos para el curso en diferentes formatos (textos, ejercicios de autoevaluación, casos de estudio, entrevistas con expertos). La guía didáctica estará disponible en la página web del programa.

5. Atención al estudiante

La plataforma online será el eje de comunicación entre profesores y alumnos.

En este sentido se emplearán diferentes formatos de contenidos, basados en texto, audio y vídeo, tanto elaborados por el equipo docente como de fuentes públicas disponibles en Internet y redes sociales.

Los profesores y tutores participantes estarán disponibles de manera permanente en sus respectivas direcciones de correo electrónico y foros de la asignatura como métodos de comunicación más directos, sin perjuicio de tutorías específicas por teléfono, videoconferencia, o reuniones presenciales.

El teléfono de contacto para cualquier consulta general será el siguiente: 91 398 95 48.

Los estudiantes podrán también trasladar cualquier consulta a general al equipo docente a través de la siguiente dirección de correo electrónico: sramos@cee.uned.es

6. Criterios de evaluación y calificación

La evaluación estará basada en la participación del alumno en los diferentes ejercicios propuestos relacionados con los módulos del programa y en la presentación de su proyecto emprendedor en formato Pitch Deck.

7. Duración y dedicación

El programa tiene una duración de 20 semanas.

Se espera que los alumnos participen de manera activa en el programa, en coherencia con la temática del mismo, ya que el lanzamiento de un proyecto emprendedor exige de intensidad y continuidad en el trabajo.

En este sentido se estima que para avanzar en el proyecto propio a desarrollar durante el programa y preparar los diferentes módulos el alumno deberá dedicar una media de 10-15 horas a la semana.

8. Equipo docente

Codirectores

Codirector - UNED

GOMEZ BARROSO, JOSE LUIS

Codirector - UNED

RAMOS VILLAVERDE, SERGIO

Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

ARENAL CABELLO, ALBERTO

Director adjunto - Externo

ARMUÑA GONZÁLEZ, CRISTINA

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 390,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en este enlace.

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 6 de septiembre al 15 de diciembre de 2021.

Información de matrícula:

Fundación UNED

C/ Guzmán el Bueno, 133 - Edificio Germania, 1ª planta

28003 - Madrid

Teléfonos: +34 913867275 / 1592

Correo electrónico: predondo@fundacion.uned.es

http://www.fundacion.uned.es

12. Responsable administrativo

Negociado de Títulos Propios.