

## PROGRAMA DEL TALLER DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

### RESULTADO DEL PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN DE LA CÁTEDRA ELECTIVA “FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES”

#### OBJETIVOS

1. Motivar a los estudiantes de grado de las distintas carreras de la UNL, a visualizarse como agentes de cambio en el entramado socio-productivo local, nacional y global, a partir de su accionar como profesionales.
2. Brindarles un espacio de formación a partir de la incorporación de herramientas motivacionales, actitudinales y aptitudinales que les permitan mejorar su formación e inserción en el medio socio-productivo.
3. Desarrollar la filosofía emprendedora mediante el trabajo del área motivacional en donde podrá identificar sus habilidades, actitudes y potencial empresarial, ya sea para emprender un nuevo negocio o bien para trabajar como agente de cambio desde su puesto de trabajo.

#### CONTENIDO

	PROPÓSITO	EJE TEMÁTICO	METODOLOGÍA
CLASE 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocer la función del emprendedor en la sociedad y el entramado productivo.</li> <li>- Reconocer capacidades personales que pueden aportar valor a otros en complementación al perfil profesional</li> </ul>	<p>¿Qué es emprender? Impacto del emprendedorismo en la economía. El emprendedor. Tipos de emprendedores. El proceso de emprender. Recursos y capacidades del emprendedor:</p> <p>Cambios de paradigma. Conceptos de Agregado de Valor (solución de problemas y satisfacción de necesidades).</p>	Trabajo con presentación de los participantes y reconocimiento del valor que puedo y quiero agregar.
CLASE 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprender la competencia de la creatividad como</li> </ul>	Creatividad. Concepto y diferencia con innovación. La	Actividades grupales donde el alumno tenga que utilizar su

	habilidad y actitud hacia la resolución de problemas.	creatividad como competencia permanente en el proceso emprendedor. Divergencia del proceso creativo y convergencia en la selección de ideas.	capacidad creativa para resolver problemas o entender una situación.
CLASE 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocer el desarrollo de competencias emprendedoras como un proceso de aprendizaje</li> <li>- Articular las competencias propias con las de terceros para el desarrollo de un equipo emprendedor</li> </ul>	Competencias emprendedoras. Modelo de Timmons. Diferencia entre ideas y oportunidades de negocio.	Análisis del perfil emprendedor de cada alumno a partir de un autodiagnóstico. Análisis de competencias en el equipo. Fortalezas y debilidades.
CLASE 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptualizar el trabajo en equipo y diferenciarlo del trabajo en grupo.</li> </ul>	Trabajo en equipo. Roles. Liderazgo.	Conformación de equipos según consignas de la materia. Trabajo del caso. Test de Balbin. Análisis de los resultados.
CLASE 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducir al alumno en herramientas de planeamiento y modelación de ideas de negocio</li> </ul>	Modelo de negocio y Plan de negocio.	Construcción del canvas en equipo.
CLASE 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender a buscar, filtrar y gestionar información referida al emprendimiento</li> </ul>	La información como insumo del emprendimiento. Planificación de la búsqueda de información: objetivo, bases de datos, tipos de información a	Trabajo en sala de informática o con notebooks (presencial o a distancia) para la búsqueda de información con el objetivo de hacer una evaluación técnica,

		buscar, síntesis y análisis.	legal y de mercado de la idea.
CLASE 7	- Introducir al alumno en conceptos, habilidades y actitudes para negociar	Negociación. Etapas dentro de la negociación.	Práctica de Negociación en forma virtual. Negociarán entre equipos.
CLASE 8	- Comprender la relevancia de construir y gestionar una red de contactos	Redes. Tipos de contactos. Importancia de las redes en el proceso emprendedor.	Trabajo de mapeo de la propia red de contactos (contactos del celular). Construcción de la red del equipo emprendedor para la idea-proyecto. Diseño de estrategia para captación de contactos.
CLASE 9	- Experimentar la exposición de ideas propias frente a terceros - Incorporar las consultas y sugerencias de terceros a la idea de negocio	Validación de ideas. Aspectos a considerar desde el desarrollo de la idea de negocio: legales, impositivos, de costos y financieros.	Panel de expertos ante quienes se expongan los trabajos para recibir comentarios, sugerencias, etc.
CLASE 10	- Reconocer diferentes herramientas de financiamiento para el emprendimiento de acuerdo al ciclo de vida del mismo	Financiamiento público y privado de proyectos. Ciclo de vida de los proyectos y necesidad de financiamiento. Tipos de financiamiento. Presentación ante inversores.	Reconocimiento e Indicación de fuentes de financiamiento para el propio proyecto en la etapa inicial y para el crecimiento del mismo.
CLASE 11	- Reconocer actores y roles del entorno	Entorno Emprendedor.	Visita al PTLC, Idear o Expresiva. Opción: presentación en el

	emprendedor local		Aula del Secretario de Vinculación Tecnológica y Desarrollo Productivo y otra institución de Entorno y/o emprendedor
CLASE 12	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar los pasos relevantes en el proceso emprendedor.</li> <li>- Comprender que el proceso emprendedor, no siempre es lineal.</li> </ul>	Experiencias de emprendedores.	Visita de emprendedores al aula. Entrevistas programadas.
CLASE 13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar el sentido de la exposición y evaluación por parte de pares y otros.</li> </ul>	Oralidad.	Presentación de ideas ante el resto de los compañeros. Simulacro de inversión.

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los alumnos serán evaluados en cada clase según los siguientes criterios:

- Participación en clase;
- Uso y manejo del entorno virtual;
- Cumplimiento de las entregas parcial y final del trabajo en equipo (si correspondiere) a tiempo y de acuerdo a las consignas dadas por los docentes;
- Defensa oral final del trabajo en equipo (si correspondiere);
- Originalidad y creatividad de la idea de negocio propuesta.

### CRITERIOS DE ACREDITACIÓN

Se aplicará en todo lo que no se encuentre previsto en este apartado, las normas contenidas en el Régimen de Enseñanza aprobado por el Consejo Directivo de la sede administrativa de la asignatura.

Como máximo hasta la cuarta clase, el alumno deberá definir si acreditará la materia en forma grupal o individual. Para ambas opciones deberá contar con el 80% de la asistencia para ser considerado alumno regular y/o promocional. Quien no cumpliera con este requisito sólo podrá acceder a la acreditación de la materia a través del examen individual.

Respecto a la opción de acreditación en forma grupal, el alumno en equipos interdisciplinarios conformado por entre tres (3) y cinco (5) alumnos, deberá presentar (en forma escrita y oral), desarrollar y validar una idea de negocio. En este caso, la acreditación o no de la materia será dentro del cuatrimestre en el cual el alumno cursa la materia, debiendo hacerse una entrega parcial del trabajo en la séptima clase.

Quienes decidan acreditar la materia en forma individual, deberán rendir un examen escrito en los turnos de examen dispuestos por el Consejo Directo de la unidad académica sede de la asignatura, teniendo un máximo de 8 turnos a partir de la finalización del cursado.