

## CRONOGRAMA Curso Desarrollo Emprendedor 2022

Mes	Fecha	Tema	Docente	Contenido Mínimo
<b>AGOSTO</b>	<b>MARTES 9</b>	<b>IncUBA Agro. Competencias Emprendedoras.</b>	<b>Ruben César</b>	Condiciones. Objetivos. Fechas de Entrega, avances y correcciones. Competencias Emprendedoras.
	<b>MARTES 16</b>	<b>Modelo CANVAS Propuesta de Valor</b>	<b>Ruben César</b>	MODELO DE NEGOCIOS. La modelización de negocios. Herramientas para elaborar el modelo de negocios. Canvas y Lean Canvas. LA PROPUESTA DE VALOR DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO.
	<b>MARTES 23</b>	<b>El Cliente - Canales de Comercialización</b>	<b>Mariano Villani</b>	EL CLIENTE: Conociendo a mi cliente. COMERCIALIZACIÓN: Estrategias de comercialización.
	<b>MARTES 30</b>	<b>Investigación de Mercado</b>	<b>Valeria Dubinowski</b>	Qué es y qué no es la Investigación de Mercado. Para qué sirve. Por qué es relevante investigar. Del problema de negocio al problema de investigación. Un recorrido por el proceso. Herramientas y Metodologías para avanzar en los objetivos.

<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>MARTES 6</b>	<b>Marca y Branding Marketing digital</b>	<b>Marina Lorenzo</b>	MARCA: Estrategia de comunicacion. Posicionamiento de mercado. Componentes de una imagen. Cómo construir una Marca. La Marca y la identidad del producto y/o servicio. Canva como aplicacion de diseño. MARKETING: Evolucion del Marketing. Marketing en las redes sociales. Construcción del buyer persona. Campañas Digitales. Tips y Claves del e-commerce.
	<b>MARTES 13</b>	<b>SEMINARIO GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS A CARGO DE JUAN PABLO LUNA</b>		
	<b>MARTES 20</b>	<b>Estructura de Costos. Ingresos Precio</b>	<b>Silvina Dal Pont</b>	<b>COSTOS E INGRESOS:</b> Concepto de Costo de Oportunidad. Costos Fijos y Costos Variables. Costos Directos y Costos Indirectos. <b>PRECIO:</b> Cómo se obtiene el precio de venta. Punto de equilibrio.
	<b>LUNES 26</b>	<b>PRIMERA ENTREGA DEL MODELO CANVAS</b>	<b>INCUBAGRO</b>	Entregan por grupo la primera parte del modelo CANVAS (4 dimensiones)
	<b>MARTES 27</b>	<b>Fuentes de Financiamiento</b>	<b>Ruben Cesar y Julieta Caminetsky</b>	Necesidad de financiamiento, socios o inversores. Concepto de riesgo. Distintas Herramientas de financiamiento en el mercado de capitales formal e informal. Redacción de aplicaciones a créditos, capital semilla, subsidio. Experiencia de estrategia de financiamiento de una empresa edfintech.

<b>OCTUBRE</b>	<b>MARTES 4</b>	<b>SEMINARIO GESTIÓN DE EQUIPOS EMPRENDEDORES A CARGO DE RICARDO RODRIGUEZ</b>		
	<b>MARTES 11</b>	<b>Creatividad y Negociación</b>	<b>Susana Garat</b>	RESOLUCIÓN CREATIVA DE PROBLEMAS: Resolución de problemas. Redefinición de problemas. Causas y efectos. Pasos para la resolución de problemas. NEGOCIACIÓN: somos buenos negociando? Quién gana y quien pierde en una negociación? Ejercicios prácticos de negociación
	<b>MARTES 18</b>	<b>Empresa Biotecnológica y Empresa productora de plantas para infraestructura verde.</b>	<b>Gustavo González Anta y Andrea Seoane</b>	Presentación de una empresa biotecnológica. Como se sustenta y cuales son las alianzas estratégicas que se deben implementar para su buen funcionamiento. Registros y autorizaciones. Presentación de una empresa de producción y comercialización de plantines y plantas para infraestructura verde.
	<b>MARTES 25</b>	<b>EMPRESAS Y EQUIPOS EMPRENDEDORES INCUBAGRO</b>		
	<b>LUNES 31</b>	<b>SEGUNDA ENTREGA DEL MODELO CANVAS</b>	<b>INCUBAGRO</b>	Segunda entrega por grupo la segunda parte del modelo CANVAS (5 dimensiones)
<b>NOVIEMBRE</b>	<b>MARTES 1</b>	<b>CLASE DE CONSULTA SEGUNDA ENTREGA DE MODELO CANVAS</b>		

	<b>MARTES 8</b>	<b>Capital Social</b>	<b>Ruben César</b>	Las redes de apoyo como activo estratégico para la generación y consolidación de emprendimientos. El diseño de estrategias para el mejoramiento y la ampliación de las redes de apoyo. El capital social. Mapeo de las redes de apoyo
	<b>MARTES 15</b>	<b>PRESENTACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO</b>		