



CURSO EMPRENDIMIENTO (6 hrs) "Emprender más allá del campo de rugby"

Si tienes una idea que te encanta, emprender te da la oportunidad de convertirla en algo real a través de un viaje en el que descubrirás más sobre ti y el mundo de la empresa. No suena mal ¿no? Pues esto es lo que queremos enseñarte y para hacerlo aún más emocionante, lo haremos a través del Lean Startup, una metodología para montar tu negocio, en la que no hay reglas fijas sólo creatividad y probar cosas nuevas, experimentar y descubrir lo que funciona mejor.

OBJETIVOS QUE CUBRE ESTA FORMACIÓN

- **Comprender los principios del emprendimiento** donde aprenderemos las bases de cómo empezar tu propio negocio. Nos centraremos en entender qué significa realmente empezar algo desde cero.
- **Aplicar Lean Canvas al desarrollo de negocios:** Aprenderemos a usarlo de manera práctica, como una herramienta que te ayuda a desarrollar tus ideas de negocios de forma rápida y sin complicaciones. Un lienzo que te guiará paso a paso.
- **Identificar problemas y oportunidades de mercado:** Descubriremos cómo encontrar esos problemas en la vida real que nuestras ideas de negocios pueden resolver. Y no solo eso, también aprenderemos a identificar oportunidades de mercado que harán que nuestros proyectos despeguen.
- **Desarrollar propuestas de valor convincentes:** ¿Cómo hacer que tu idea sea irresistible para los clientes? Vamos a explorar cómo crear propuestas de valor que hagan que la gente diga: "¡Quiero eso!" sin dudarlo.
- **Diseñar modelos de negocio sostenibles:** Hablaremos sobre cómo construir negocios que no solo suenen bien, sino que también generen ingresos y tengan el potencial de crecer y expandirse en el futuro.
- **Aprender estrategias de validación y prueba de concepto:** Descubriremos técnicas prácticas para asegurarnos de que nuestras ideas tengan éxito. No queremos lanzarnos de cabeza sin antes saber si a la gente le gusta lo que estamos ofreciendo.

CONTENIDOS

Primer día

1. Cómo crear empresas de éxito: Lean Startup (0,5 horas)

Fundamentos de Lean Startup.

Importancia de la validación del cliente.

2. Lean Canvas, lienzo para emprendedores (1 hora)

Componentes y estructura del Lean Canvas.

Ventajas y beneficios.

3. Cliente: Problema y Solución (1,5 horas)

Identificación del Problema.

La importancia de la empatía con el cliente.

Desarrollando la Solución: generación y validación de ideas.

Segundo día

4. Segmento de Clientes y Propuesta de Valor (1,5 horas)

Identificación del Segmento de Clientes.

Creación de perfiles de clientes.

Cómo crear una propuesta de valor única y convincente.

5. Identificación canales de distribución, Relaciones con los clientes y Flujo de Ingresos (0,5 horas)

6. Recursos, Actividades y Asociaciones Clave (0,5 horas)

7. Revisión Lean Canvas y Plan de acción (0.5 horas)

METODOLOGÍA

Presencial, eminentemente práctico, trabajando desde el inicio sobre la idea de negocio y su puesta en marcha en el mercado.