

Descriptor del curso:

a) Nombre de la actividad formativa:

Estrategia de Negocios, Módulo II.

Estructura:

Modalidad	Lugar:	Estrategia metodológica	Tipo de capacitación	Duración
Por participación	Sesiones grupales en el Centro Cívico Municipal, Ala oeste (Edificio cancha de fútbol). Sesiones individuales virtuales a través de la Plataforma Zoom.	Clases grupales: Presencial. Asesoría individual: virtual	Plan Modular. Módulo II	12 horas: 4 sesiones de 3 horas. 2 horas de asesoría individual. Total: 14 horas.

b) **Tareas:** Se asignará en la sesión 1 y se deberán entregar en la sesión que indique la persona docente.

c) **Descripción:**

Tiene como propósito analizar el entorno donde se encuentra el emprendimiento para toma de decisiones de cómo se va a competir en ese mercado.

d) **Dirigido a:** Personas emprendedoras.

e) **Descripción de perfil de entrada y perfil de salida:**

Perfil de entrada:	Perfil de salida:
Personas emprendedoras con poco o básico conocimiento técnico en la generación de plan de negocios.	Personas emprendedoras con conocimiento sobre plan de negocios y con manejo de conceptos empresariales aplicados a sus negocios.

f) Ejes temáticos:

- 1- Plan de negocios.
- 2- Perfil del cliente.
- 3- Fidelidad del cliente.
- 4- Ventaja competitiva.
- 5- Elevator Pitch.

g) Requisitos:

1. Haber aprobado algún curso del Módulo I y II, o matricular en simultáneo con un curso del Módulo II, previa aprobación de la persona encargada por parte de la Municipalidad.
Ser residente permanente del Cantón de Escazú.
2. Contar con un emprendimiento, micro, pequeña o mediana empresa (MIPYME o PYME), de carácter individual o colectivo, en funcionamiento, con una antigüedad mínima de doce (12) meses.
3. Ofrecer productos o servicios de producción propia. No se permitirá la intermediación ni la reventa.
4. Saber leer y escribir; en el caso de emprendimientos colectivos, al menos una persona integrante del equipo deberá cumplir con este requisito.
5. Contar con conocimientos básicos de matemáticas y navegación en internet.
6. Contar con dispositivo inteligente.
7. Ser mayor de dieciocho (18) años, o bien que al menos una de las personas integrantes del emprendimiento lo sea.

Ingresa al enlace: <https://escazu.go.cr/emprendimiento/>

h) Objetivo general:

Analizar el entorno donde se encuentra el emprendimiento para toma de decisiones de cómo se va a competir en ese mercado.

i) Diseño curricular de la acción formativa:

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividad a realizar
<p>Semana 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Conocer importancia de un plan de negocio -Entender quiénes son los usuarios más comunes de un plan de negocios -Entender los elementos de un plan de negocio -Descripción del ejercicio -Descripción del concepto <p>Entender los elementos de un plan de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> -Entender los elementos de un plan de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> -Usuarios del plan de negocio -Partes de un plan de negocios -Propósito -Plan de Mercadeo -Valores -Sociedad -Estudio de Mercado -Industria -Segmento -Competencia -Propuesta de Valor -Solución -Ventaja Competitiva -Valor Agregado 	<ul style="list-style-type: none"> -Charla introductoria para comprender los fundamentos y la relevancia que tiene una estrategia de negocios para sus emprendimientos y los potenciales interesados en una estrategia de negocios incluyendo clientes, usuarios, competidores, inversionistas, socios estratégicos e incluso entes de financiamiento. -Ejercicio de secciones del plan de negocios. -Responder a preguntas claves para un análisis de la situación, incluyendo análisis FODA.
<p>Semana 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Entender los elementos de un plan de negocio -Objetivo Entender los elementos de estructura de las organizaciones -Cómo definir objetivos -Descripción del cliente ideal 	<ul style="list-style-type: none"> -Plan de Operaciones -Estructura -Objetivos -Plan de Mercadeo -Cliente ideal -Fases de vida de la empresa -Estrategia -Canales de comunicación -Estrategia de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> -Ejercicio estrategia de mercado. -Pregunta detonadora ¿Cómo llegamos allí? Entendiendo el concepto de posición estratégica en términos de capacidades, herramientas, resultados esperados, roles, responsabilidades y puntos de partida, para que se continúe con el concepto de

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividad a realizar
		posición competitiva en términos de las alternativas existentes, oferta actual, precio de las alternativas, canales de comunicación más utilizados, percepción de calidad sobre estas alternativas, aspectos claves para establecer una comparación y valoración de mis productos y/o servicios frente a los competidores.
<p>Semana 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comprensión de conceptos -Conclusiones Plan de Negocios -Explicación de fases de un discurso. 	<ul style="list-style-type: none"> -Finanzas -Gastos -Ingresos -Utilidad -Ejercicio de finanzas -Cierre plan de negocios -Elevator pitch -Tiempos del Pitch -Audiencia -Estructura 	Ejercicio práctico para definir sus procesos claves para el establecimiento de roles, responsabilidades y un plan de acción específico para el negocio y acorde a la estrategia del negocio.
<p>Semana 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Repaso de contenidos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Todos los anteriores (evaluación de conocimientos). -Trabajo extraclase. 	<ul style="list-style-type: none"> -Retest. -Revisión y/o exposición de tarea. -Presentación de pitch -Evaluación satisfacción del curso.

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividad a realizar
Asesorías individuales Se coordinará entre semana 3 y 4, en horario a convenir entre estudiante y agenda disponible de la persona facilitadora.	Aplicación de conocimientos en las estrategia de los emprendimientos	Mentoría individual por medio de ZOOM.

j) Descripción de Asistencia efectiva en el desarrollo del curso:

Asistencia efectiva	Certificación y otras consideraciones
-Asistencia de 100% del tiempo efectivo en clases grupales y asesorías individuales. -Sin ausencias	-Certificado de aprovechamiento con Horas efectivas de: 14 horas. -Condición: Aprobado.
-Asistencia del tiempo efectivo con: Una (1) ausencia en sesiones grupales y 100% de asistencia en asesorías individuales.	-Certificado de aprovechamiento con horas efectivas de: 11 horas efectivas. -Condición: Aprobado.
-Asistencia de una o dos sesiones grupales (Más de una (1) ausencia). -Asistencia en 100% asesorías individual	-Sin certificado. -Condición Reprobado.
-Asistencia de 100% del tiempo efectivo en clases grupales y una (1) ausencia en asesorías individuales.	-Sin certificado. -Condición Reprobado.
-Tardías: Después de 20 minutos se descontará el tiempo en el certificado. -Tres (3) tardías: Contará como una ausencia y se descontará el tiempo en el certificado.	-Certificado de aprovechamiento con horas efectivas.

k) Condiciones de los cursos:

Aprobado: nota mínima de 80 %.

Reprobado: nota inferior a 80 %.

Deserción: persona que confirma su asistencia y no se presenta a ninguna clase.

Restricción: la acumulación de 3 reprobaciones y/o 3 deserciones en un año impedirá la matrícula por un período de 12 meses.

l) Evaluación del curso:

Criterios	Cantidad	%	Total
Asistencia clases grupales	4	15	60%
Asistencia Asesorías individuales	1	21	21%
Aplicación Test-Retest	2	5	10%
Trabajo de campo	1	5	5%
Evaluación de satisfacción	1	4	4%
Total			100%

m) Referencias bibliográficas:

Sordo, I. "Plan de negocios: 12 ejemplos y cómo hacer el tuyo". <https://blog.hubspot.es/marketing/como-crear-plan-comercial>. Consulta en marzo 2022

PSCR Programa Semilla. (2020). Nadie Fracasa Como Yo. Una guía para emprender. (Documento inédito).