

# Programa Innovación y Emprendimiento 2017

Módulo 1 Innovación & Estrategia	Módulo 2 Diseño del Proyecto	Módulo 3 Prototipado & Testeo	Módulo 4 Plan de Negocio
<b>Setiembre</b>	<b>Setiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>
1 Generación de Ideas de Negocio 2 Desarrollo Nuevos Productos & Servicios 3 Innovación Estratégica 4 Liderazgo Emprendedor 5 Business Model CANVAS	1 Experiencia de Usuario / User Experience UI/UX 2 Empathy Map / Customer Journey Map 3 Propuesta de Valor 4 Design Thinking 5 Advanced Business Model CANVAS	1 Storyboard & Storytelling 2 Mínimo Producto Viable MPV 3 Taller Prototipado 4 Bootcamp 5 Concursos: Primer Paso 6 Tutorías	1 Fundamentos Plan de Negocio 2 Plan de Negocio Operaciones 3 Plan de Negocio Finanzas 4 Pitch: Presentaciones de Impacto 5 Conferencias / Ferias 6 Tutorías

Programa dirigido para alumnos y graduados de la Universidad de Lima.

Programa para Graduados: Horario Noche (19:00 - 21:00 hrs)

Cursos Módulo 1	Descripción	Día	Hora	Aula
1 Generación de Ideas de Negocio	Analizar metodologías para encontrar oportunidades de emprendimientos en el mercado. Las ideas de negocio pueden ser tecnológicas, alimentos, textiles, sociales, etc.	5 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
2 Desarrollo Nuevos Productos & Servicios	Metodologías innovadoras para dar inicio al proceso de desarrollo de un producto o servicio. Estas metodologías se enfocan mas al cliente, diferenciación y prototipos.	6 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
3 Innovación Estratégica	Desarrollar un nuevo producto o servicio requiere de una estrategia para lograr diferenciar la propuesta de valor y ser aceptada por el cliente o consumidor.	7 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
4 Liderazgo Emprendedor	El camino del emprendedor no es fácil, requiere de mucha perseverancia y otras competencias como son el liderazgo, o la habilidad para lograr influir en otras personas.	11 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
5 Business Model CANVAS	Es una herramienta potente que permite visualizar todo un modelo de negocio desde la propuesta de valor y la oferta y demanda. Es la herramienta más utilizado hasta hoy.	14 de Setiembre	19-21	TA Piso 10

Cursos Módulo 2	Descripción	Día	Hora	Aula
1 Experiencia de Usuario / User Experience UI/UX	Analizar los factores y elementos relativos a la interacción del usuario, con un entorno o dispositivo concretos, cuyo resultado es la generación de una percepción positiva o negativa de dicho servicio, producto o dispositivo.	25 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
2 Empathy Map / Customer Journey Map	Herramienta gráfica de las emociones, deseos y necesidades que experimenta un usuario en distintas etapas. Con esta herramienta, afrontamos ponernos en el lugar de las personas para identificar formas de optimizar los productos y servicios.	26 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
3 Propuesta de Valor	Descripción del producto o servicio para cubrir una necesidad de un cliente o mercado. Su importancia radica en crear una propuesta diferenciada y potente que tenga éxito y logre alcanzar los objetivos deseados.	27 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
4 Design Thinking	Herramienta que permite analizar a un cliente, objeto o proceso y a través de 5 pasos: empatizar, definir, idear, prototipar y testear, diseñar soluciones enfocadas al cliente.	28 de Setiembre	19-21	TA Piso 10
5 Advanced Business Model CANVAS	Herramienta que permite simplificar un modelo de negocio. Utiliza 9 bloques relacionados con clientes, proveedores y resultados del modelo de negocio.	29 de Setiembre	19-21	TA Piso 10

Cursos Módulo 3	Descripción	Día	Hora	Aula
1 Storyboard & Storytelling	Metodologías innovadoras aplicadas en la industria cinematográfica que son llevadas a la innovación por su importancia de lograr una comunicación efectiva sobre la idea de negocio que el emprendedor está desarrollando.	23 de Octubre	19-21	TA Piso 10
2 Mínimo Producto Viable MPV	Es la versión de un producto nuevo que permite a un equipo recolectar, con el menor esfuerzo posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre sus potenciales clientes. Está diseñado para trabajar con el bucle construir-medir-aprender.	24 de Octubre	19-21	TA Piso 10
3 Taller Prototipado	El prototipado consiste en construir un molde de la idea de negocio y su objetivo es probarlo para encontrar descubrimientos de los clientes. Revisaremos diferentes tipos de prototipado desde storyboards hasta diseños en 3D.	25 de Octubre	19-21	TA Piso 10
4 Bootcamp	Desafío grupal, similar a un entrenamiento de estilo militar, con una intensa preparación y ejercicios básicos, que da como resultado un nivel superior de fuerza, coordinación y resistencia psicológica.	26 de Octubre	19-21	TA Piso 10
5 Concursos: Primer Paso	Revisión de las bases del concurso Primer Paso 2017 y presentación de proyectos de negocio.	27 de Octubre	19-21	TA Piso 10

Cursos Módulo 4	Descripción	Día	Hora	Aula
1 Fundamentos Plan de Negocio	Documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. Presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.	20 de Noviembre	19-21	TA Piso 10
2 Plan de Negocio Operaciones	Revisión del plan de negocio desde el lado de las operaciones. Estas pueden ser la logística de entrada, producción, logística de salida y distribución física, estrategias, etc.	21 de Noviembre	19-21	TA Piso 10
3 Plan de Negocio Finanzas	Revisión del plan de negocio desde el lado económico. Se revisan las fuentes de ingresos, presupuestos, resultados, rentabilidad y otros.	22 de Noviembre	19-21	TA Piso 10
4 Pitch: Presentaciones de Impacto	Metodologías para exponer la idea a jurados, inversionistas, para buscar socios o colaboradores. Comunicación efectiva utilizando el lenguaje corporal. El pitch es la herramienta o formato más utilizado para presentar la idea o proyecto.	23 de Noviembre	19-21	TA Piso 10
5 Conferencias / Ferias	Participación en la Feria de Emprendedores	24 de Noviembre	19-21	TA Piso 10