

Materia: CURSO DE MICROEMPRESARIOS I

MES	CLASES	UNIDADES	ACTIVIDADES	OBJETIVO
M E S 1	Primer Semana	MODULO I- "PERFIL" <ul style="list-style-type: none"> ▪ El perfil del emprendedor. ▪ Características del emprendedor. ▪ El motivo del emprendedor. ▪ Valore su ser emprendedor. ▪ Caomportamiento actitudinal. ▪ Guía práctica para identificar el perfil. 	Desarrollar "Actividad 1"	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ El alumnos deberá conocerse a si mismo en coordinación con sus creencias y normas, para poder emprender un nuevo desafío. ↪ Despertar el emprendedor que cada uno encierra en su interior.
	Segunda Semana	MODULO II – "ANÁLISIS" <ul style="list-style-type: none"> ▪ El entorno del emprendedor. ▪ Ubicación del emprendedor en el entorno. ▪ Mapa conceptual de la realidad. ▪ Visión de la realidad y el mercado. ▪ El emprendedor frente al flujo económico. ▪ La economía como cadena de valor. ▪ Análisis FODA. ▪ Micronegocios. 	Desarrollar "Actividad 2"	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Conocer el entorno en relación con variables, que interactúan con el negocio. ↪ Descubrir oportunidades de negocios, a través del análisis de la realidad. ↪ Utilizar técnicas de análisis, como ser FODA y Cadenas de valor; situándose en sus propias potencialidades.
	Tercer Semana	MODULO III – "APTITUD" <ul style="list-style-type: none"> ▪ Actuar pendar y aprender. ▪ Ciclo para cultivar la aptitud. ▪ Visión del mundo interno y externo. ▪ Creer para crear. ▪ El ser competitivo. ▪ El polinizador. ▪ Comportamiento del polinizador. ▪ Cosmovisión del polinizador. 	Desarrollar "Actividad 3" "Actividad 4"	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Potenciar la creatividad e innovación en el usos de los talentos y aptitudes de cada emprendedor. ↪ Poner en practica las habilidades de diseño y proyección de negocios.
	Cuarta Semana	Presentación del Trabajo Práctico presentado al inicio del curso		Con este práctico se pretende que el alumno integre todas los contenidos de los módulos vistos en este mes.

MES	CLASES	UNIDADES	ACTIVIDADES	OBJETIVO
M E S 2	Primer Semana	MÓDULO IV – “METODOS” <ul style="list-style-type: none"> ▪ El método y la experiencia. ▪ Relación mercado – negocio. ▪ Dinámica y flexibilidad del negocio. ▪ La administración como método. ▪ La decisión. ▪ El proceso de la decisión. ▪ El plan de la empresa. ▪ El mercado y el cliente. 	Desarrollar “Actividad 5” Panificación	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Utilizar el método para orientar la creatividad y la innovación de toda persona que está al frente de un emprendimiento. ↪ Analizar el negocio teniendo en cuenta los recursos y posibilidades y crear nuevas oportunidades de negocio. ↪ Utilizar herramientas de Administración para la realización de emprendimientos: Planificación, Organización, Dirección y Control. ↪ Conocer el funcionamiento del Proceso de Administración Estratégico, de una manera dinámica y constante para empresas modernas.
	Segunda Semana	Módulo V <ul style="list-style-type: none"> ▪ El producto. ▪ El ciclo de vida del producto. ▪ Financiación del emprendimiento. ▪ La gestión comercial. ▪ El dinero y el negocio. ▪ Técnicas de control. ▪ La dirección y el control. ▪ Marketing para microemprendimientos. 	Desarrollar “Actividad 6” Producto	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Conocer las distintas maneras de presentar el producto en el mercado. ↪ Identificar como responder a los distintos segmentos del mercado, para satisfacer las necesidades de los clientes. ↪ Investigar como ofrecer un producto cada vez mas competitivo.
	Tercer Semana	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan de negocios. 	Desarrollar “Actividad 7” Plan de negocios	<ul style="list-style-type: none"> ↪ Conocer la importancia de un Plan de Negocios.
	Cuarta Semana	Presentación de trabajo práctico presentado al inicio del mes		Con este trabajo práctico se pretende que el alumno integre todas los contenidos vistos en este mes.

Asunto: Esquema Desarrollo de Contenidos.-

Materia: CURSO DE MICROEMPRESARIOS II

MES	CLASES	UNIDADES	ACTIVIDADES	OBJETIVO
M E S 3	Primer Semana	Modulo I- "GESTIÓN" <ul style="list-style-type: none"> ▪ Los ciclos de gestión. ▪ Mapa conceptual de la gestión. ▪ ¿Cómo decide su inversión? ▪ Aprender a invertir. ▪ La contabilidad como herramienta. 	Desarrollar "Actividad 1" Capital	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Manejar y definir su plan de trabajo. ↪ Utilizar la contabilidad como una herramienta esencial que permitirá realizar un seguimiento y control de la operatoria de su emprendimiento.
	Segunda Semana	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventario, Amortizaciones e IVA. ▪ Balances finales. ▪ Punto de equilibrio. ▪ Integrar la estrategia a la gestión. ▪ Las 4 P de marketing. ▪ Los costos. ▪ Integrar el mercado a la gestión. ▪ Análisis del costo. 	Desarrollar "Actividad 2" Amortizaciones "Actividad 3" Precio y Punto de equilibrio	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Aprender la utilidad de inventarios, amortizaciones y registros.
	Tercer semana		"Actividad 4" Mejorando los costos	
	Cuarta Semana	Modulo II <ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso de emprender. ▪ Identidad, nombre e imagen. ▪ La marca. ▪ El negocio y su papelería comercial. 	Desarrollar "Actividad 5" Estudio de mercado	Que el alumno: <ul style="list-style-type: none"> ↪ Definir procesos competitivos para que el producto o servicio permanezca en el mercado. ↪ Identificar parámetros para fijar precios, como tipo de producto su maduración, existencia o no de sustitutos y tipo de mercado.
		Presentación de trabajo práctico presentado a inicio de este mes		Con este practico se pretende que el alumno integre todos los contenidos vistos en este módulo.

MES	CLASES	UNIDADES	ACTIVIDADES	OBJETIVO
M E S 4	Primer Semana	<u>Módulo II (continuación)</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicidad (técnicas y prácticas) ▪ Definir su publicidad. ▪ Elija los medios mas efectivos ▪ Las compras. ▪ Técnicas de compras. ▪ Técnicas de registración. ▪ La venta. ▪ Técnicas de ventas. ▪ Procesos de ventas 	Desarrollar “Actividad 7” Promoción “Actividad 8” Negociación	Que el alumno: ↪ Utilizar herramientas de gestión para poder optimizar costos y competir mejor.
	Segunda Semana	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planificación comercial. ▪ Planificación de ▪ Procesos eficientes. ▪ Plan de negocios. 	Desarrollar “Actividad 9” Plan de negocios	Que el alumno: ↪ Realizar un Plan de Negocios.
	y Tercer semana			
	Cuarta Semana	Presentación de práctico presentado a principios del mes.		Con este práctico se pretende que el alumno integre todos los conceptos vistos a lo largo del curso.

METODOLOGIA DE EXAMEN

En este curso se evaluarán los trabajos prácticos. Constituyendo los mismos el 40 % de la nota final, representando el 60 % el examen escrito.

Mes	Practico (40 %)	Exámen (60%)
Mes 1	Trabajo Práctico N° 1 - 10 puntos	Escrito de temas desarrollados. - 15 puntos.
Mes 2	Trabajo Práctico N° 2 - 10 puntos	Escrito de temas desarrollados. - 15 puntos.
Mes 3	Trabajo Práctico N° 3 - 10 puntos	Escrito de temas desarrollados. - 15 puntos.
Mes 4	Trabajo Práctico N° 4 - 10 puntos	Escrito de temas desarrollados. - 15 puntos.
	40 puntos	60 puntos

El alumno deberá acumular por lo menos 60 puntos del puntaje total para tener aprobado el curso.

Nota: Como verán en el esquema de contenidos se hallan 18 actividades, éstas deberán realizarlas a medida que se desarrollan los temas del esquema, no siendo obligatorio su envío al tutor; sin embargo los mismos guiarán en la comprensión de los contenidos. Será la metodología de evaluación escrita. En este curso se tiene en cuenta la parte práctica para su evaluación.