

# Herramientas de Emprendimiento Corporativo

Código Sence: 1238032698

**MODALIDAD**  
A DISTANCIA



Visita Nuestra Web  
[www.EducarAcademy.cl](http://www.EducarAcademy.cl)



# Módulo 1

Cultura emprendedora y cambio.  
Contenidos: Introducción. Las características del  
Emprendedor. El proceso de emprender.  
Emprendimiento e Intraemprendimiento. ¿Qué  
ocurre con el concepto de confianza en Chile?  
Orquestación para el emprendimiento.  
Emprendimiento por necesidad o por oportunidad  
Una oportunidad cristalina. ¿Cómo será el futuro  
para el emprendimiento?. Actividades. Resumen.  
Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Identificar las principales características de la  
cultura emprendedora de acuerdo a los  
cambios sociales





# Módulo 2

Validar la oportunidad. Contenidos: Detectando Necesidades. Cumplo.cl: una oportunidad que se transformó en éxito. Métodos de Observación / Indagación. Criterios para discriminar una oportunidad de otra. Qué entender por Oportunidad (de Negocio). Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Reconocer los pasos de captación y validación de oportunidades de acuerdo a criterios de discriminación.



**E-DUCAR**  
ACADEMY



Visita Nuestra Web  
[www.EducarAcademy.cl](http://www.EducarAcademy.cl)



# Módulo 3

Cómo validar la solución. Contenidos:  
Re-entender el problema en una dimensión más amplia. Conectar problema y persona. Caso Ellaima. Graffiti callejero: un caso de entendimiento de clientes mediante el mapa de la empatía. Construyendo una solución alineada al problema. Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Distinguir una propuesta de solución en sintonía con el cliente de acuerdo con el problema / necesidad y la persona.





# Módulo 4

Potenciando la solución. Contenidos: Lo mejor para competir es evitar la competencia. El foco en los No Clientes como fuente de creación de un océano azul. Validación de la solución y su escalabilidad. Vinos de exportación, la dura competencia por el mercado americano. Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Analizar el proceso de validación del diseño de la solución y su potencial de escalabilidad y replicación de acuerdo al Producto Mínimo Viable (MVP).





# Módulo 5

Validando el Modelo de Negocio.  
Contenidos: Conociendo el Canvas o Modelo de Negocios. ¿Cómo construir el Modelo de Negocios?. ¿Cómo se mueve el valor en tu emprendimiento?. Los pasos para construir el Canvas de Modelo de Negocio. Ejemplos de Modelos de Negocios. Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Diseñar un modelo de negocios de acuerdo a propuesta de solución.





# Módulo 6

Potenciar el equipo emprendedor.

Contenidos: Innovar en uno mismo para emprender con alto rendimiento. Calidad del equipo emprendedor: ¿A quiénes debo atraer y cómo?. Subbabel y su equipo de alto rendimiento.

Roles, funciones y actitudes del equipo emprendedor. Equilibrar multidisciplinariedad y diversidad al equipo. Material complementario.

Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Emplear herramientas de fortalecimiento de competencias del equipo emprendedor de acuerdo a los Roles, funciones y actitudes de cada uno de ellos.





# Módulo 7

Ecosistema de apoyo al emprendimiento  
Contenidos: Introducción al Ecosistema de Apoyo al Emprendimiento. Los Dominios del Ecosistema de Emprendimiento. ¿Cómo estamos en Chile? Bocali: Aprovechando un ecosistema al máximo. Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Utilizar modelos sustentables de negocios de acuerdo al ecosistema de apoyo al emprendimiento.





# Módulo 8

Dimensionando los requerimientos del financiamiento. Contenidos: Introducción: Dimensionando los requerimientos del financiamiento. La imprescindible planificación financiera. La estrategia financiera. ¿Cómo entusiasmar a un potencial inversionista?. Contrato de financiamiento con inversionistas. Un gran equipo, una idea exitosa y los socios adecuados. Material complementario. Actividades. Resumen. Glosario. Evaluación.

## Objetivos

Aplicar estrategias de planificación financiera de acuerdo a los requerimientos de financiamiento del emprendimiento.





# Nuestros Contactos

## Dirección

Avenida Manquehue Sur, 520, Oficina 205  
Las Condes, Santiago

## Email

contacto@educaracademy.cl

## Teléfono Oficina

+56 26469 3263

## Whatsapp

+569 8845 2205



Más  
Información



Visita Nuestra Web  
[www.EducAcademy.cl](http://www.EducAcademy.cl)