



## CARTA DESCRIPTIVA

### I. DATOS DEL TALLER:

Nombre del taller: Emprendimiento

Área de Atención: Educación para la Autonomía Económica

Eje Temático: Formación para la organización productiva y el empleo

Total de horas: 30

Horas por semana: 6

### II. OBJETIVO:

Identificar las tres etapas del desarrollo de un proyecto de emprendimiento: ideación, puesta en marcha y organización documentada.

### III. POBLACIÓN A LA QUE VA DIRIGIDO:

Personas mayores de 15 años preferentemente mujeres.

### IV. CONTENIDOS POR MÓDULO:

Módulo	Contenidos	Horas	Materiales a utilizar
<b>1. Desarrollo personal del emprendedor</b>	<b>1.1</b> Autoestima y autoconocimiento 1.1.1 Tes de autoconocimiento 1.1.2 Avatar del emprendedor  <b>1.2</b> Plan de Vida 1.2.1 FODA Personal 1.2.2 Mi propósito  <b>1.3</b> Mi emprendimiento 1.3.1 Aterriza tu idea	6	Libreta, herramientas impresas, presentaciones y herramientas digitales.
<b>2. Modelo de negocio</b>	<b>2.1</b> Desarrollo del modelo de negocio 2.1.1 Business Model Canvas  <b>2.2</b> Segmentación de	6	Libreta, herramientas impresas, presentaciones y herramientas digitales.



	<p>mercado</p> <p>2.2.1 Diferencia entre segmento y nicho de mercado</p> <p>2.2.2 Crea tu buyer persona</p> <p><b>2.3 Benchmarking</b></p> <p>2.3.1 Construcción de prototipos de productos o servicios</p> <p>2.3.2 Niveles de validación</p> <p>2.3.3 Producto mínimo viable</p>		
<b>3. Marketing y ventas</b>	<p><b>3.1</b> ¿Qué es marketing y cómo funciona?</p> <p>3.1.1 Técnicas para la investigación de mercado</p> <p>3.1.2 Oferta de valor y satisfacción del cliente</p> <p><b>3.2</b> Tipos de marketing</p> <p>3.2.1 Plan de marketing</p> <p>3.2.2 Objetivos de marketing</p> <p><b>3.3</b> Estrategias de marketing</p> <p><b>3.4</b> Proceso de ventas</p> <p>3.4.1 ¿Cómo construir un embudo de ventas?</p> <p>3.4.2 Atraer, captar, retener y fidelizar clientes.</p> <p><b>3.5</b> Estrategias de ventas</p>	6	Libreta, herramientas impresas, presentaciones y herramientas digitales.
<b>4. Finanzas básicas en el emprendimiento</b>	<p><b>4.1</b> Mi primer flujo grama</p> <p>4.1.1 Gastos de operación</p> <p>4.1.2 Costos fijos y variables</p> <p><b>4.2</b> Costos</p> <p>4.2.1 Costos totales y unitarios</p> <p>4.2.2 Precio de Venta y punto de equilibrio</p> <p><b>4.3</b> ¿Cuándo debo constituirme legalmente?</p> <p>4.3.1 Persona física o moral</p>	6	Libreta, herramientas impresas, presentaciones y herramientas digitales.
	<b>5.1</b> ¿Qué son los procesos?	6	Libreta,



<b>5. Organización del negocio</b>	5.1.1 Procesos básicos en un negocio 5.1.2 Documentación de un proceso <b>5.2</b> Mapeo de procesos 5.2.1 Diseño de procesos 5.2.2 Análisis de procesos <b>5.3</b> Mejora continua Kaizen <b>5.4</b> Presentación final del proyecto de emprendimiento documentado		herramientas impresas, presentaciones y herramientas digitales.
------------------------------------	--	--	---

## V. EVALUACIÓN:

La evaluación será eminentemente formativa por lo que será primordial la identificación de áreas de oportunidad para la mejora continua e intervención en los procesos educativos a fin de conseguir las metas y objetivos previstos. El instrumento que se sugiere utilizar es la rúbrica de evaluación que determina las competencias desarrolladas mediante indicadores de aspectos centrales de los contenidos implementados, así como niveles de logro. Se entregará una constancia de participación una vez acreditada dicha evaluación.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

Borghino M. , El arte de hacer preguntas, ( 2022)  
Grijalbo