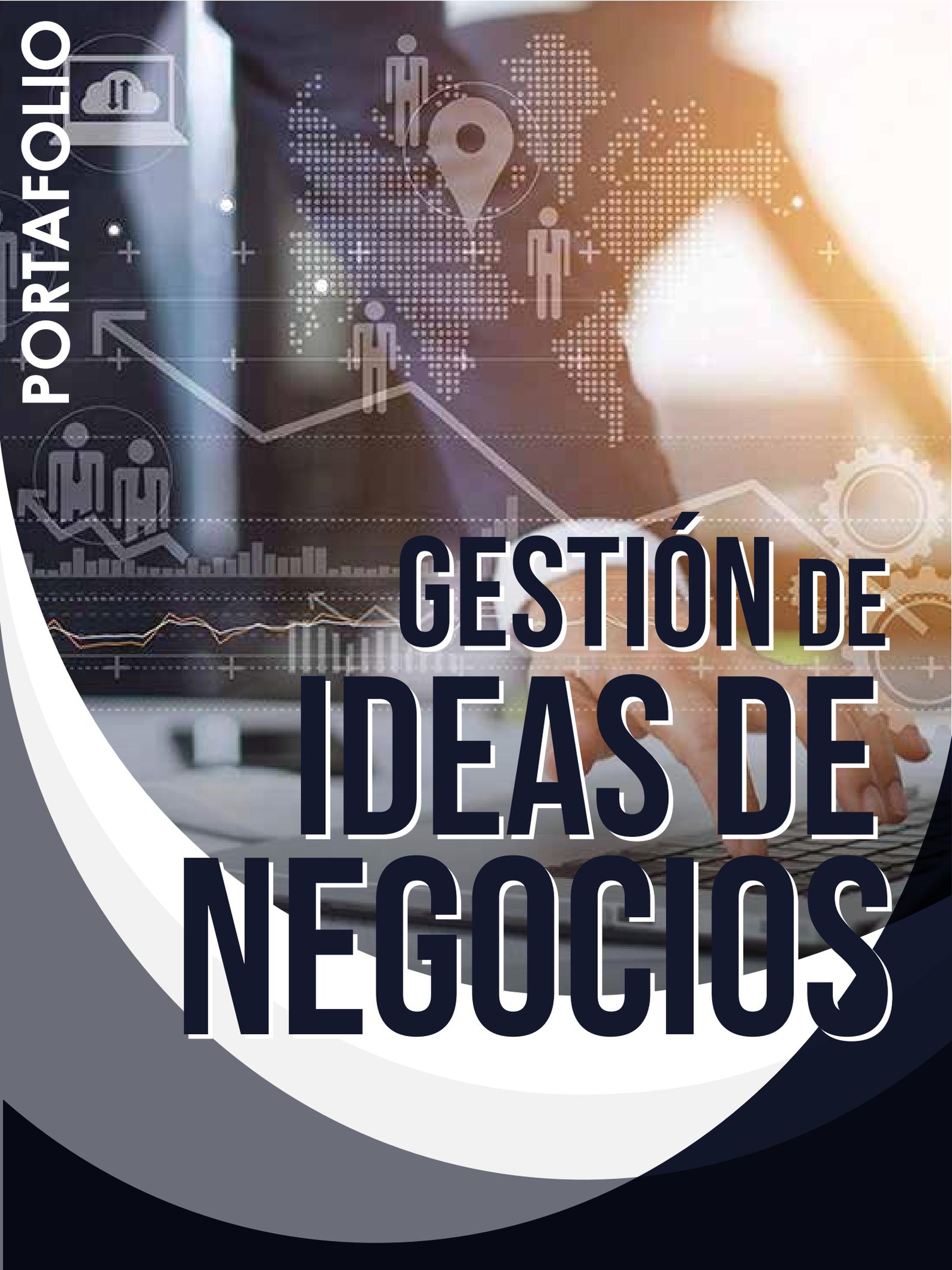


PORTAFOLIO

GESTIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS



INTRODUCCIÓN:

Ejecutar un proyecto o iniciar una inversión, sobre todo si se trata de nuevos negocios, no es una cualidad innata en las personas, crear negocios es más que nada un proceso continuo de creatividad, una “creatividad innovadora” y sustentada en el esfuerzo diario. Crear una Idea de negocio, es por lo tanto más que inspiración, un gran trabajo de sistematización de las oportunidades que encontramos en el ambiente, en todo lo que nos rodea. El estudio y desarrollo de una “Idea de Ideas de Negocio” implica el manejo de una gran variedad de conocimientos que derivan de diferentes disciplinas profesionales.

PRESENTACIÓN:

Estimados estudiantes y profesionales el centro de Investigación y Desarrollo Ecuador invita a todos los estudiantes de administración, marketing, gestión empresarial entre otras carreras al curso de gestión de ideas de negocio, en estos momentos de crisis por el COVID-19 tenemos que saber a dónde queremos llevar nuestro negocio, como crear ideas creativas para salir de esta crisis, el mismo pretende explicar y desarrollar ideas prácticas.

OBJETIVOS:

- Al finalizar el curso, se espera que los asistentes se encuentren en condiciones de: Presentar un proyecto a potenciales inversionistas, socios o compradores.
- Asegurarse de la viabilidad de un negocio con sentido económico, financiero y operativo, antes de su puesta en marcha.
- Buscar la forma más eficiente de llevar a cabo una idea de negocio y su correspondiente proyecto y puesta en marcha. Crear un marco que permita Evaluar el desempeño de un negocio en marcha.
- Guiarla puesta en marcha de un emprendimiento o negocio en ante diferentes escenarios.

FACILITADORES

DRA. PATRICIA SALCEDO CAMACHO – BOLIVIA

Conferencista internacional desde el año 2005, participando en congresos promoviendo cultura emprendedora de base tecnológica, con sentido de propósito de vida y carrera, además de realizar diversas investigaciones en el área en universidades locales públicas y privadas CON LAS que publicó 3 libros al respecto como “Desarrollar alas en los que tienen manos y manos en los que tienen alas”

DR. ROGER PRADO LA FUENTE – BOLIVIA

+10.000 hrs lean startup, buscando que todos cumplan sus sueños y objetivos.

Dr. en Innovación, Emprendimiento, Base Tecnológica ecosistemas, Convenio Andrés Bello – Universidad abierta de Berlín (2012- 2017).

Master of Business Administration (MBA) Gestión de MyPes (2011 – 2013)

Ingeniero en Sistemas, Universidad Católica Boliviana (2013)

Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Mayor de san Andrés

Community Leader Startup Weekend Bolivia. (2011- actual)

Organizador de Startud Weekend (2012 – actual)

Coordinador Red de incubadoras de Empresas – Bolivia Incuba (2011 – actual)

Coordinador de la red Boliviana de incubadoras de Base Tecnológica.

Director ejecutivo de la Fundación Bolivia Digital

Trainer Voluntario The First Lego League, Mentor en temas de Emprendimiento y marketing

TEMARIO:

DESING THINKING:

Pensamiento de diseño o Desing Thinking hace referencia a los procesos cognitivos, estratégicos y prácticos mediante los cuales se elaboran los conceptos relacionados con el diseño.

LEAN STARTUP:

Es una metodología para desarrollar negocios y productos. La metodología apunta a acortar los ciclos de desarrollo de productos adoptando una combinación de experimentación impulsada por hipótesis para medir el progreso, lanzamientos de productos iterativos para ganar valiosa retroalimentación de los clientes y aprendizaje validado para medir cuánto se ha aprendido.

AGILE:

es mucho más que una metodología para el desarrollo de proyectos que precisan de rapidez y flexibilidad, es una filosofía que supone una forma distinta de trabajar y de organizarse.

GROWTH HACKING:

(Estrategia de Posicionamiento, es un término equivalente ampliamente utilizado en español dentro de la Mercadotecnia) es un conjunto de técnicas de mercadotecnia desarrolladas por las empresas de tecnología que utilizan la creatividad, el pensamiento analítico (que se realiza como parte del proceso del pensamiento crítico), así como las métricas web y de redes sociales para vender sus productos y ganar exposición.

Fecha:

27,28
y 29 de
julio del 2020

Horarios:

Lunes 27, 14h00 a 18h00
martes 28, 16h00 a 20h00
miércoles de 14h00 a 18h00

INVERSIÓN: \$30

PAGOS



ECUADOR: BANCO PICHINCHA CIDE S.A.CTA.
CTE. #2100146446 RUC 0992690305001



BOLIVIA: BNB # 1000278439 CENTRO DE
ESTUDIOS TRANSDICCIPLINARIOS
BOLIVIA

Modalidad **100% online**
Conferencia en directo por **ZOOM**

Avalado por:



Mundo Organizacional
Grupo de investigación Uniremington

Centro de Investigación e
Innovación en los Negocios

Auspicia





www.cidecuador.org   **proyectocide**

Contacto:

+593996800630 - +593996800656 - +59165563528
antonio@cidecuador.org marketing@cidecuador.org
finanzas@cetbolivia.org