

EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS Y DESARROLLO LOCAL

Año: 7mos - Especialidades: todas

Modulo 1: DESARROLLO PERSONAL

- Identificación, revisión y resignificación de creencias
 - HACER – TENER – SER vs SER – HACER – TENER
- Identificación de áreas de interés y de talentos y habilidades naturales.
- Reflexión sobre INTERES – VOCACION – PROFESION/ACTIVIDAD PERSONALIZADA.
- Análisis de relación VOCACION-ACTIVIDAD PERSONALIZADA-DESTINATARIOS
- Reflexión sobre SUEÑOS Y PROYECTOS
- Identificación de VISION-MISION-VALORES-PROPOSITO personales.

Modulo 2: EDUCACION FINANCIERA

- EL CUADRANTE DEL FLUJO DEL DINERO de Robert Kiyosaki: identificación de cada uno de los cuadrantes (EMPLEADO/AUTOEMPLEADO/EMPRESARIO/INVERSIONISTA). Tipo de actividad; características. Tipos de ingresos de cada cuadrante. Ventajas y desventajas.
- Método para alcanzar la libertad financiera según R.Kiyosaki en su libro PADRE RICO, PADRE POBRE. Lectura obligatoria de dicho libro durante el trimestre.
- Conceptos: Que es un ACTIVO y un PASIVO? Que son los ingresos lineales o ganados? Que son los ingresos pasivos o residuales? Que es la Inteligencia financiera?
- Las 5 partes de la Inteligencia financiera y como aumentarlas.
 - Saber generar ingresos con los recursos disponibles
 - Proteger los activos tangibles e intangibles. Definición y métodos de protección.
 - Apalancamiento: Definición y concepto. Dinero de otras personas/Tiempo de otras personas/Reinversión de ganancias, interés compuesto.
 - Presupuestar con excedente: concepto de presupuesto. Registros de ingresos y egresos. Método de ahorro. Beneficios de presupuestar. Control de las finanzas personales.
 - Educación financiera continua: la importancia de aprender sobre estos temas, para la vida cotidiana. Aprovechamiento de todos los recursos disponibles para educarse financieramente.
- 4 pilares de las finanzas personales : INGRESO – GASTO – AHORRO – INVERSION. Definiciones y ejemplos.

Modulo3: EMPRENDIMIENTOS

- **SECTORES DE LA ECONOMIA: COMPOSICION DE AFUERA HACIA ADENTRO**
 - **INDUSTRIAS/EMPRESAS DE DISTINTOS TAMAÑOS/EMPRENEDORES**
 - Primario: EXTRACCION Y UTILIZACION DE LA MATERIA PRIMA Y LOS RECURSOS NATURALES. INDUSTRIAS: EJEMPLOS.
 - Secundario: MANUFACTURA. Transformación de la materia prima en otro producto. Industrias: ejemplos.

- Terciario: SERVICIOS. La parte final de la cadena productiva. Industrias: ejemplos
 - Que puedo producir/fabricar? PRODUCTOS, BIENES o SERVICIOS. Concepto y Ejemplos de cada uno.
- Tipos de emprendimientos según su naturaleza o actividad principal
 - EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO
 - Fabricantes De productos (tangibles)
 - Productores De servicios (productos intangibles)
 - EMPRENDIMIENTO COMERCIAL: compra y revende
 - EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICO: desarrollo e innovación de tecnologías para distintos rubros y fines (medicina, estética, medioambiente, calidad de vida, telecomunicaciones, etc)
 - EMPRENDIMIENTOS CULTURALES: dar a conocer algún aspecto de la cultura (gastronomía, creencias y tradiciones, música, indumentarias, etc) de algún país o civilización, o raza del presente o del pasado. Empresas productoras discográficas, o de espectáculos o medios audiovisuales entre otras que producen productos culturales actuales. Con y sin fines de lucro.
 - EMPRENDIMIENTOS SOCIALES: Genéricamente llamados O.N.G (Organización No gubernamental) – Es una iniciativa privada, con una figura legal lo que la constituye en empresa social. Objetivo: ayuda social o al medio ambiente. Formas de financiación. Ejemplos: FUNDACIONES; ASOCIACIONES CIVILES/SIN FINES DE LUCRO; MUTUALES; COOPERATIVAS; CLUBES SOCIALES; SOCIEDADES DE FOMENTO entre otras.
- **CONCEPTOS SOBRE EL MERCADO:**
 - Definición y acepciones. MERCADO FÍSICO Y MERCADO VIRTUAL
 - Actores y participantes del Mercado.
 - Bienes de consumo y bienes de uso: concepto. Consumidores y usuarios. Diferencia en los conceptos
 - Productores (“La oferta”) // Consumidores y usuarios (“La demanda”)
 - Competencia directa e indirecta: concepto y ejemplos
- **PLAN DE NEGOCIO**
 - Qué es?
 - Resumen ejecutivo: un resumen importantísimo que básicamente explica en pocas líneas que problema o necesidad resuelve el proyecto de negocio y cuáles son sus ventajas más destacables.
 - Para qué sirve?
 - Poner por escrito el plan ideado
 - Conseguir financiamiento
 - Conseguir socios estratégicos
 - PÚBLICO OBJETIVO: concepto. Para quien/es produzco/fabrico mis productos y servicios
 - Segmentación: Género/edad/zona de residencia/nivel socioeconómico/etc. Definición de segmentación y explicar el por qué de su importancia.
 - Plan de MARKETING o COMERCIALIZACIÓN: un plan dentro de otro plan.

- Las 5 P del Marketing o Mix de marketing: identificarlas y explicarlas
 - PRODUCTO O SERVICIO: que es y como lo manejaré a 2 años
 - PRECIO: cuál/es serán mis estrategias y políticas de precios desde la salida al mercado.
 - PLAZA (o Distribución): como pienso hacer llegar mi producto o servicio a mis clientes
 - PUBLICIDAD Y PROMOCION: como pienso darme a conocer a mis potenciales clientes. Medios de publicidad y promoción. Estrategia de publicidad y promoción. Conceptos y diferencias entre PUBLICIDAD Y PROMOCION.
 - PERSONAS: mantener canales de comunicación y escucha activa de los comentarios y opiniones de los clientes de manera continua. CRM: definición y concepto. Concepto de PROSPECTO Y CLIENTE. Estrategias de captación de prospectos y clientes. Fidelización.
- TODOS ESTOS TEMAS SON VISTOS DURANTE EL AÑO PERO REQUIEREN UNA PROFUNDIZACION PERSONAL SOBRE CADA TEMA, A LOS EFECTOS DE ENRIQUECER LOS CONCEPTOS Y EL ENTENDIMIENTO DE ESTA INTRODUCCION A LOS EMPRENDIMIENTOS.

Profesora Liliana Romano