



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN
**EMPRENDIMIENTO Y NUEVOS
NEGOCIOS E INTRAEMPRENDIMIENTO
DE ALTO IMPACTO**

 Inicio: 30 de Junio

**Executive
Education**
SAN MIGUEL



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS



Presentación

La innovación sin emprendimiento no llegará al mercado y el emprendimiento sin innovación no será competitivo. El Perú se ha caracterizado por contar con muchos emprendedores y poca innovación. A nivel mundial, importantes iniciativas de estrategias diferenciadas, en las que intervienen diversos organismos e instituciones, han logrado impulsar el emprendimiento y la innovación de manera contundente, impactando en el desarrollo económico y social, y uno de los grandes protagonistas son las incubadoras y aceleradoras. El desarrollo del Programa de Especialización en Emprendimiento en Nuevos Negocios e Intraemprendimiento de Alto Impacto proveerá al participante el fortalecimiento de sus competencias para emprender con innovación, haciendo uso de la colaboración para la cocreación, la negociación para buscar alianzas, el sentido de urgencia para dar soluciones con prioridad, la innovación y la creatividad para aportar originalidad, proactividad en busca de la anticipación para mejores resultados, la empatía para identificar necesidades y dolores; el manejo de la presión para alta exigencia emocional y laboral así como la persuasión para convencer y cambiar la opinión de su interlocutor. Para este Programa de Especialización se une la fortaleza de CENTRUM PUCP en temas de gestión empresarial, y la experiencia y redes de contacto del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE PUCP) y de YNNOVADORES, incubadora y aceleradora de negocios referente en el Perú.

Objetivos

- Desarrollar emprendimientos, desde la ideación hasta el diseño de un prototipo de su proyecto de negocio, incluyendo la construcción de un mínimo viable.
- Diferenciar la cultura emprendedora e intraemprendedora, el proceso integral de incubación así como las metodologías ágiles relacionadas a la innovación.
- Aplicar el proceso de validación de una idea de negocio.
- Analizar el mercado conllevando a un prototipo final y estrategias de crecimiento.

Certificación

- **Curso de Especialización en Emprendimiento y Nuevos Negocios e Intraemprendimiento de Alto Impacto**, otorgada por CENTRUM PUCP Business School.
- **Corporate Incubator & Accelerator Certification**, otorgada por Ynnovadores.

Ventajas del programa



Recibirás una sólida formación académica y práctica que permitirá perfeccionar tus conocimientos. Las clases se llevarán a cabo en un aula virtual especializada para la enseñanza y contarás con la asistencia de un tutor durante la clase.



Uso de CANVAS, plataforma de aprendizaje con mayor crecimiento a nivel mundial, es un LMS (sistema de gestión de aprendizaje) que permite el desarrollo y dinamismo en los procesos de aprendizaje, cuya característica principal es el e-learning. Es altamente flexible y personalizada, adaptada para todos los dispositivos, intuitiva y fácil de usar. Facilitará la gestión de tu proceso de aprendizaje; estarán disponibles los materiales, tareas, ejercicios, evaluaciones y otras actividades.



Serás guiado por docentes nacionales e internacionales de alto nivel académico y experiencia comprobada en negocios. Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo que te permitirá intervenir y absolver dudas. Además, podrás descargar las grabaciones de clases pasadas, hasta máximo 10 días después de impartida la clase, y revisarlas en el momento que desees.



Tendrás el respaldo de una escuela top de América Latina y la única en el Perú con Triple Corona académica.



La estructura curricular más moderna y completa asegura el nivel de profundidad que requieres.



Podrás mejorar tus redes de contactos al pertenecer a una comunidad que agrupa a los mejores profesionales.



Contarás con una cuenta de correo, acceso al Campus Virtual y material complementario del curso.



Campus
Virtual



Método
del Caso



Controles
de lectura



Exámenes y
prácticas



Trabajo
Grupal



Descarga de
Certificado Digital



Contenido

Introducción: Incubación y Metodologías Ágiles

El curso inicia presentando la importancia de emprender en la actual coyuntura así como la descripción de un ecosistema de actores que promueven el emprendimiento y la innovación; esto servirá para acelerar en el futuro inmediato. A través de metodologías ágiles se analizará la viabilidad y escalabilidad de la idea o proyecto de negocio con el objetivo de fortalecer el emprendimiento y brindar contenido académico para desarrollar una buena investigación de mercado de la mano de mentores a lo largo del proceso. Al término de esta etapa, un jurado especializado brindará retro alimentación al proceso de incubación de cada emprendedor.

Temas a desarrollar:

- Introducción
- Ideación
- Investigación de Mercado
- Product Market Fit
- Mentoría Y por Proyecto
- Pitch Startups Y

Proyecto Empresarial: Propuesta de Valor, Marketing Digital, E-Commerce y Finanzas

En este curso el participante aprenderá a desarrollar un modelo de negocio, obtener conocimientos y herramientas de marketing digital, publicidad, e-commerce, así como desarrollar estrategias comerciales que mejor se adecuen al proyecto y finalmente validar la idea de negocio a través de la factibilidad económica. Con la retro alimentación recibida del primer jurado el emprendedor definirá con mayor precisión su propuesta de valor y el modelo de negocio, desarrollará su estrategia comercial y obtendrá conocimientos y herramientas de marketing digital y comercio electrónico mientras va diseñando su estructura de costos, definiendo precios, margen de ganancia y proyectando sus estados financieros para el corto y mediano plazo; todo ello le permitirá definir una estrategia contable para un inicio más ordenado y saludable.

Temas a desarrollar:

- Modelo de Negocio
- Marketing Digital y Publicidad
- E-Commerce
- Estrategia Comercial
- Mentoría Y por Proyecto
- Finanzas y Contabilidad

Contenido

Actividades Claves del Proceso de Emprendimiento

El curso brindará conocimientos necesarios para el diseño del proyecto de negocio como planificación logística, asimismo utilizará herramientas de tecnología disruptiva orientadas a las necesidades del cliente. El proyecto empresarial debe utilizar lo mejor de la tecnología disponible para definir las actividades clave de su emprendimiento. El emprendedor deberá entender y definir la mejor experiencia de cliente (antes, durante y después), utilizando procesos de logística de última milla, entre otros procesos dependiendo del proyecto; todo dentro de un marco legal suficiente para el arranque formal y exitoso de las operaciones. Finalmente aprenderá el marco legal que le permita el desarrollo exitoso del proyecto.

Temas a desarrollar:

- Tecnologías Disruptivas
- Prototipado
- Logística y Última Milla
- Experience de Cliente
- Mentoría Y por Proyecto
- Legal para Emprendedores

Piloto y Prototipo Final

Este curso brindará herramientas para el monitoreo del proyecto y desarrollo de un prototipo final del bien sea producto o servicio, asimismo conocerás su valorización y el plan de inversión que deberá de seguir para el crecimiento del emprendimiento. El proyecto empresarial debe materializarse a través del desarrollo de un prototipo y posteriormente un proyecto piloto que deberá buscar conectar exitosamente con el mercado previsto. Con los resultados comerciales y el cumplimiento de metas, se podrá valorizar el emprendimiento, desarrollar un plan de inversión y el emprendedor desarrollará habilidades blandas de negociación & persuasión que pondrá a prueba a través de un Pitch Final ante un segundo jurado especializado en cada uno de los rubros de los proyectos empresariales. Finalizado el programa, cada emprendedor se llevará un puntaje así como una “hoja de ruta” con los pasos a seguir para el éxito de su negocio.

Temas a desarrollar:

- Prototipo Funcional y Pilotos
- Negociación y Persuasión
- Valorización y Plan de Inversión
- Pitch Clinic
- Mentoría Y por Proyecto
- Pitch Final a Jurado Evaluador

Profesores

 **Alan Paul Michaud** - [Ver LinkedIn](#)

Líder empresarial con más de 20 años de experiencia global en empresas innovadoras líderes. Experto en la generación de valor empresarial con enfoque en estrategia, planificación, ejecución, ventas y desarrollo de equipos. Es uno de los principales promotores de la Inteligencia Artificial y la Transformación Digital en el Perú.

 **Abel Revoredo** - [Ver LinkedIn](#)

Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con más de 20 años de experiencia en asesoría empresarial y comercial. Especializado en nuevas tecnologías, derecho civil, financiero, fusiones y adquisiciones, comercial y de las telecomunicaciones. Actualmente se dedica a la práctica privada como socio fundador de Revoredo Abogados; estudio jurídico especializado en Tecnologías de la Información y de las Telecomunicaciones.

 **Alfonso Loo** - [Ver LinkedIn](#)

Profesional Creativo especialista en Tecnología, Optimización de procesos y Automatización, con amplia visión comercial y sólida experiencia y conocimiento en el campo operacional-Logístico- empresarial. Con estudios en la Universidad Católica San Pablo.

 **Benjamin Edwards** - [Ver LinkedIn](#)

Socio fundador de 121, Director de SPM (Sociedad Peruana de Marketing), miembro de directorios. Innovador & promotor de la creatividad, escritor, profesor y mentor. Con especialidad en Marketing Planning, Marketing, Comunicaciones, Publicidad, Digital & Direct Marketing, CRM.

 **Carlos Dulanto** - [Ver LinkedIn](#)

Director General de Gen Quijote. Empresa de innovación, estrategias y reingeniería de procesos. Ha realizado proyectos para la división de AdultCare para Kimberly Clark. Ha manejado marcas como Huggies, Plenitud, Kotex, Bimbo, Marinella, PYC, KFC, Pizza Hut, Burger King, Parque del Recuerdo, PromPerú, IMP, Claro, Arzobispado de Lima, entre otras.

 **Daniel Martin** - [Ver LinkedIn](#)

Fundador y Director General de Equity Advisors, Consultora Financiera y Banca de Inversión. Ingeniero industrial de la Universidad de los Andes en Bogotá y Master en Finanzas Avanzadas del Instituto de Empresa en Madrid.

 **Gabriel Rodríguez** - [Ver LinkedIn](#)

Líder educativo, con amplia experiencia en cargos de dirección en educación superior, desde funciones de gestión académica, desarrollo de productos educativos, diseño curricular e instruccional. Desarrollando campos de liderazgo, dirección estratégica, innovación y creatividad.

 **Juan Flores** - [Ver LinkedIn](#)

Director y fundador de Conector, fundador y presidente de Los Patriotas (non-profit), director ejecutivo de losinnovadores.com, co-founder de SHIFT y ex director ejecutivo del IAB Perú. Es un líder reconocido en el mundo de la innovación y el emprendimiento social y empresarial, así como un promotor de la transformación digital en el Perú.

Profesores

 **Juan José Tirado** - [Ver LinkedIn](#)

CEO Brandsolutions, con más de 25 años de experiencia en el sector de marketing y publicidad, asesorando a grandes empresas en el desarrollo de campañas con clientes de diversos rubros. Ha trabajado para marcas como: Backus, Telefónica, BBVA, Donofrio, Intradevco, Alicorp, Inkafarma, Mifarma, Samsung.

 **Karina Rocha** - [Ver LinkedIn](#)

Líder Financiero con 18 años de experiencia en áreas financieras, contables, administrativas, RRHH, en empresas transnacionales. MBA de la Universidad de Piura. Máster en Dirección Estratégica de Administración y Finanzas.

 **Manuel de la Barrera** - [Ver LinkedIn](#)


Liderazgo en el desarrollo integral de negocios, pasión por los desafíos y coraje para proponer soluciones innovadoras que plantean escenarios ganadores para el Negocio y sus Stakeholders. Gestión cercana con equipos multifuncionales, clientes y colaboradores. Dinamismo que genera hitos medibles de control de gestión.

 **Mario Rodriguez** - [Ver LinkedIn](#)

Líder Comercial con amplia experiencia en diversas empresas transnacionales de tecnología, siempre en búsqueda de generar valor para los clientes, inspirar a líderes que aporten al mundo y desarrollar emprendimiento con innovación. Actualmente Director Comercial Región Sur para el sector corporativo en Microsoft.

 **Marco Muñoz** - [Ver LinkedIn](#)

CEO Atomikal / Marketing Digital, comunicador con más de 20 años de experiencia en el mercado digital, ha liderado campañas para las marcas más importantes del Perú como del extranjero, con postgrado en redes sociales, profesor, expositor, consultor en temas de innovación, creatividad y estrategias de redes sociales y proyectos digitales.

 **Rendo Salazar** - [Ver LinkedIn](#)

Profesional con más de 25 años de experiencia. Ha formado parte de campañas publicitarias ATL y BTL en Perú, Chile y Venezuela. Co Fundador de Coach Pro, RSS Konsult y Play Brain, Consultoras de Gestión del Talento, Coaching con Metodologías Ágiles e Innovación. Facilitador LEGO® SERIOUS PLAY® y Design Thinking.

 **Vanessa Gambirazio** - [Ver LinkedIn](#)

Fundadora ID4you.Digital Agency, especializada en transformación Digital con alto impacto en negocios y proyectos enfocados en e-commerce para Perú, Argentina, México y Colombia. Partner estratégico de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico para el desarrollo e implementación de los eventos de descuentos Cybermonday y Hotsale.

 **Yolanda Molina** - [Ver LinkedIn](#)

Licenciada en Psicología por la PUCP con amplia experiencia en el campo de investigación de mercados, especialista en el análisis del comportamiento del consumidor/cliente. Egresada de la Maestría en Docencia Superior e Investigación en la Universidad Peruana Cayetano Heredia.



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS

**Executive
Education**
SAN MIGUEL

 **Inicio**

30 de Junio

 **Frecuencia**

Miércoles y Viernes de 19:00 a 22:30 hrs.

 **Duración**

3 meses lectivos

 **Modalidad**

Aula virtual sincrónica

Clases en tiempo real

 **Inversión**

S/. 5,000

*Consulta por los descuentos por pago al contado
y financiamiento sin intereses.



YNNOVADORES

TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES



EXECUTIVE EDUCATION

Nº 1 **TOP 10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018