

# OFERTA DE CAPACITACIÓN 2019

---

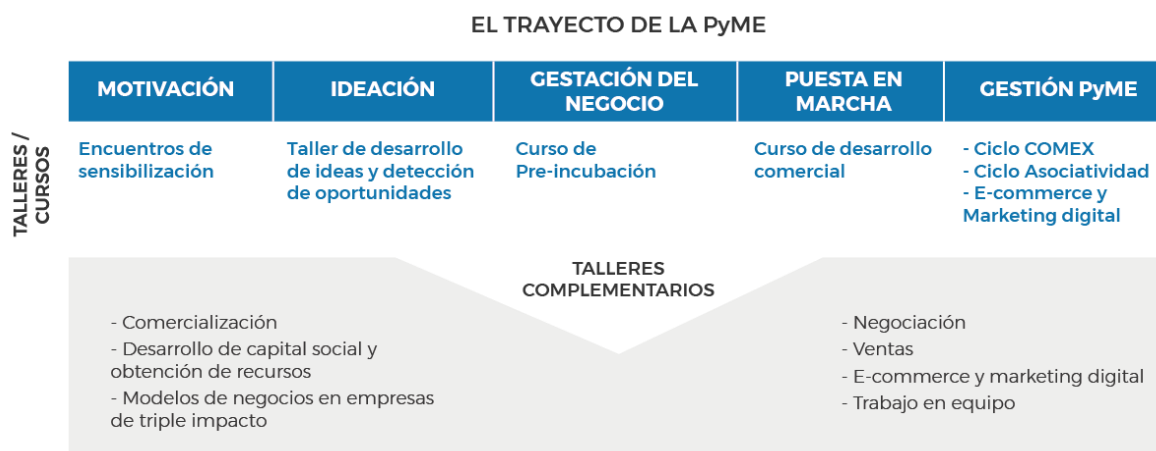
Academia Argentina Emprende en  
Clubes de Emprendedores



Ministerio de Producción y Trabajo  
Presidencia de la Nación



## CONTENIDOS Y ACTIVIDADES ACADEMIA EN CLUBES



La oferta de formación que brindan los Clubes tiene el objetivo de cubrir las etapas que van desde la sensibilización de potenciales emprendedores hasta herramientas para que las PyMEs puedan crecer.

Considerando las diferentes etapas de evolución, les presentamos las capacitaciones que para este año ofrecerá AAE desde la Dirección de Desarrollo de Capacidades Productivas.



## ESTADÍO IDEACIÓN

A menudo, los potenciales emprendedores no saben por dónde comenzar al momento de desarrollar una empresa.

El taller de “**Desarrollo de ideas y detección de oportunidades de negocio**” tiene como principal objetivo que los futuros emprendedores identifiquen ideas que puedan convertirse en oportunidades. Durante el taller se presentan fuentes de ideas que se pueden reconocer en situaciones cotidianas, para luego evaluar si realmente son o no viables para llevarse a cabo. Se espera que los participantes al finalizar el taller puedan presentar un buen proyecto y un modelo de negocios inicial que les permita postularse al curso de pre-incubación.

**Público destinatario:** Potenciales emprendedores individuales o en equipo con voluntad de emprender y que tengan una idea de negocio sin evaluar o todavía no hayan identificado la oportunidad para hacerlo.

**Duración:** Dos encuentros de cuatro horas cada uno.

## ESTADÍO GESTACIÓN DEL PROYECTO

Una vez que, el futuro emprendedor identificó una oportunidad e imaginó un modelo de negocios, necesita validarlo y, en caso de ser necesario, ir introduciendo los cambios que permitan poner en marcha una empresa sólida. Para este estadio, AAE diseñó el curso de pre-incubación cuyos objetivos son:

- La validación y diseño del modelo de negocios.
- La estimación de los recursos necesarios para la puesta en marcha y la identificación de las fuentes para obtenerlos.
- El desarrollo de capacidades y la confianza para presentar el negocio a terceros.



**Público destinatario:** Emprendedores con idea de producto y modelo de negocio inicial.

**Duración:** Seis encuentros de cuatro horas cada uno, a dictarse preferentemente en uno por semana; o encuentros quincenales en los que se dictarán dos encuentros por día, en tres días consecutivos.

**Para complementar el curso de pre-incubación, que es eje central de este estadio, AAE ofrecerá los siguientes talleres:**

### **Comercialización**

Es un taller en el que se presentarán las variables principales del marketing estratégico y operativo (producto, precio, canales de distribución y comunicación), de modo tal que el emprendedor pueda mejorar su modelo de negocios o al menos pensar alternativas en los aspectos comerciales.

**Público destinatario:** Emprendedores que hayan pasado por el curso de pre-incubación, o bien estén vendiendo sus productos o servicios en forma incipiente.

**Duración:** Un encuentro de tres horas.

### **Desarrollo de capital social y obtención de recursos**

El taller brinda elementos para que los participantes identifiquen la importancia que tiene el desarrollo de su capital social en la creación y sustentabilidad de sus empresas. A partir de ello, mediante distintas actividades, se busca que el emprendedor evalúe su capital social y puedan planificar estratégicamente cómo hacer crecer su negocio.

**Público destinatario:** Emprendedores que hayan pasado por el curso de pre-incubación, o bien estén vendiendo sus productos o servicios en forma incipiente.

**Duración:** un encuentro de tres horas.

### **Modelo de negocios en empresas de triple impacto**

El taller brinda los elementos para que el emprendedor pueda identificar los aspectos positivos de la creación de empresas que tengan, además del impacto económico, impacto social y ambiental. Durante el taller aprenderán a identificar que mejoras pueden hacer en el modelo de negocios de sus empresas para convertirlas en empresas de triple impacto.



**Público destinatario:** Emprendedores que hayan pasado por el curso de pre-incubación, o bien estén vendiendo sus productos o servicios en forma incipiente.

**Duración:** Un encuentro de tres horas.

### Estimación de costos y fijación de precios

El taller brinda herramientas a los emprendedores para identificar los aspectos necesarios para realizar el cálculo de los costos de un producto o servicio, contemplando tanto los costos fijos como los variables. La estimación del costo ayuda a entender el precio mínimo que deberá tener un producto/servicio a partir del cual fijar su precio. La estrategia de precios va a ser fundamental para asegurar la sustentabilidad del emprendimiento.

**Público destinatario:** emprendedores que hayan pasado por el curso de pre-incubación, o bien estén vendiendo sus productos o servicios en forma incipiente.

**Duración:** un encuentro de tres horas.

## ESTADÍO EMPRENDIMIENTOS EN MARCHA

Una vez que el emprendimiento está en marcha con el producto o servicio en la calle, es de suma importancia encontrar un proceso de ventas que sea escalable y facilite el crecimiento de la empresa. Para este estadio, AAE diseñó el **curso de desarrollo comercial** cuyos objetivos son:

- Definir el cliente ideal para la empresa
- El diseño de un plan de ventas de la empresa
- El desarrollo de un equipo de ventas

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha, con ventas incipientes o recurrentes.

**Duración:** Cuatro encuentros (uno por semana) de cuatro horas cada uno.



Para complementar el curso de desarrollo comercial, que es eje central de este estadio, AAE ofrecerá los siguientes **talleres**:

### **Negociación**

El taller brinda herramientas a los emprendedores para la planificación de negociaciones con las personas y organizaciones con las que necesitan interactuar. Durante el encuentro se espera que identifiquen qué tipo de negociador son, y qué otros podrían ser. También se busca desarrollar competencias tales como la escucha activa, y la capacidad de generar alternativas estratégicas.

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha, con ventas incipientes o recurrentes.

**Duración:** un encuentro de cuatro horas.

### **Ventas**

El taller brinda las técnicas para acercar clientes y manejar el proceso de ventas de diferentes tipos de emprendimientos. Las ventas constituyen un proceso que involucra muchos momentos de contacto de los clientes y la comunidad con el emprendimiento. Además, son una oportunidad para retroalimentarse de información y generar un posicionamiento favorable que derive en más ventas y mejores transacciones.

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha, con ventas incipientes o recurrentes.

**Duración:** un encuentro de tres horas.

### **E-commerce y marketing digital**

El taller capacita a los emprendedores y empresarios PyME sobre los aspectos a tener en cuenta al incorporar un canal de comercio electrónico para la venta de sus productos o servicios. A su vez, aborda aspectos claves al momento de definir la estrategia de marketing digital.

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha con ventas incipientes, o recurrentes y empresarios de PyMEs.

**Duración:** un encuentro de tres horas.



## Trabajo en equipo

El taller busca ayudar al emprendedor a identificar los roles y las competencias necesarias para armar su equipo ideal. Durante el mismo se ven aspectos que le darán, además, herramientas de liderazgo a los emprendedores.

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha, con ventas incipientes o recurrentes.

**Duración:** un encuentro de tres horas.

## PyMEs

### Ciclo COMEX

El taller de sensibilización “**La exportación como nueva oportunidad**” tiene por objetivo principal motivar a los empresarios PyME a encontrar oportunidades de negocio en mercados internacionales. La charla contempla, además, un espacio de 30 minutos para la presentación de un panel de casos de empresarios exportadores que puedan servir de inspiración al contar cómo desarrollaron su potencial exportador.

**Público destinatario:** gerentes comerciales o empresarios MiPyME que nunca exportaron o lo realizaron en forma no sistemática.

**Duración:** un encuentro de dos horas como máximo.

El curso para la **exportación de bienes** tiene como objetivo principal conocer las tareas fundamentales que deberá desarrollar la empresa para comenzar a exportar (de manera no esporádica). Para eso se trabajará en el análisis de todo el proceso comercial desde la creación de la oferta exportable hasta el cierre de ventas, cobro de la operación y aspectos tributarios a tener en cuenta.

**Público destinatario:** gerentes comerciales o empresarios MiPyME que nunca exportaron (que hayan pasado por el taller de sensibilización), o lo realizaron en forma no sistemática.

**Duración:** tres encuentros (uno por semana) de cuatro horas cada uno.



### Ciclo Asociatividad

El **taller de sensibilización “Beneficios de asociarse”** tiene por objetivo principal motivar a los empresarios PyME a encontrar oportunidades de asociarse para ganar competitividad en algún aspecto de las operaciones de sus empresas.

**Público destinatario:** empresarios o productores que no necesariamente deben coincidir en el rubro/sector.

**Duración:** un encuentro de cuatro horas.

El **curso de asociatividad** fue diseñado por AAE para que los empresarios desarrollen estrategias de colaboración, diagnostiquen esa posibilidad y planteen acciones en pos del armado de clusters locales.

**Público destinatario:** empresarios que estén por conformar un cluster local.

**Duración:** dos encuentros (uno por semana) de cuatro horas cada uno.

### E-Commerce y Marketing digital

El taller capacita a los emprendedores y empresarios PyME sobre los aspectos a tener en cuenta a la hora de incorporar un canal de comercio electrónico para la venta de sus productos o servicios. A su vez, aborda aspectos claves al momento de definir la estrategia de marketing digital.

**Público destinatario:** emprendedores con proyectos en marcha con ventas incipientes, o recurrentes y empresarios de PyMEs.

**Duración:** un encuentro de tres horas.