

EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS

AULA VIRTUAL

(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar competencias enfocadas en la visión estratégica, bases y habilidades prácticas indispensables para generar y poner en operación una empresa bajo un concepto de negocio exitoso.

Dirigido a:

- Empresarios y emprendedores interesados en iniciar o transformar un negocio.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Planear el desarrollo de un nuevo negocio.



Realizar un análisis objetivo del sector y del mercado en el que desea iniciar el negocio.



Evaluar las oportunidades de negocios.



Diseñar e implantar estrategias eficaces de mercadotecnia para la apertura de nuevos negocios.



Coordinar los elementos que intervienen en la planeación, desarrollo y apertura de un negocio.



MÓDULOS

01 Mentalidad Emprendedora y Oportunidades de Negocio

1. Fundamentos del Emprendimiento
 - a. Emprendimiento convencional, digital e híbrido
 - b. Ecosistema emprendedor actual
 - c. Perfil y competencias del emprendedor
 - d. Mentalidad emprendedora y resiliencia
2. Creatividad e Innovación
 - a. Creatividad aplicada a negocios
 - b. Técnicas de ideación
 - c. Innovación incremental y disruptiva
 - d. Resolución de problemas
3. Identificación de Oportunidades
 - a. Problemas del cliente
 - b. Tendencias de mercado y tendencias digitales
 - c. Necesidades del cliente
 - d. Oportunidades de negocio sostenibles
4. Análisis del Entorno
 - a. Análisis PESTEL
 - b. Análisis de la industria
 - c. Design Thinking aplicado a productos y servicios
 - d. Selección y priorización de ideas de negocio

02 Validación de Ideas y Propuesta de Valor

1. Enfoque en el Cliente
 - a. Comportamiento del consumidor
 - b. Segmentación de clientes
 - c. Buyer persona
 - d. Jobs To Be Done
2. Investigación y Validación
 - a. Hipótesis del modelo de negocio
 - b. Métodos de validación
 - c. Entrevistas, encuestas y observación
 - d. Experimentos y pruebas
3. Propuesta de Valor
 - a. Value Proposition Canvas
 - b. Problemas, beneficios y alivios
 - c. Diferenciación y propuesta de valor
 - d. Ajuste producto–mercado (PMF)
4. Métricas y Aprendizaje
 - a. Supuestos críticos
 - b. Métricas clave del negocio
 - c. Iteración y pivoteo
 - d. Lean Startup aplicado a todo tipo de negocios

03 Modelos de Negocio y Estrategia

1. Diseño del Modelo de Negocio
 - a. Business Model Canvas
 - b. Segmentos de clientes
 - c. Propuesta de valor
 - d. Canales (físicos y digitales)
2. Ingresos y Relación con Clientes
 - a. Relaciones con clientes
 - b. Fuentes de ingresos
 - c. Estrategias de precios
 - d. Modelos de monetización
3. Estructura del Negocio
 - a. Recursos clave
 - b. Actividades clave
 - c. Socios estratégicos
 - d. Cadena de valor
4. Estrategia y Competencia
 - a. Análisis de competidores
 - b. Ventaja competitiva
 - c. Estrategias de crecimiento
 - d. Evaluación y ajuste del modelo

04 Desarrollo del Producto/Servicio y Operaciones

1. Desarrollo del Producto o Servicio
 - a. Productos y servicios convencionales y digitales
 - b. Diseño centrado en el cliente
 - c. Prototipado
 - d. Producto Mínimo Viable (MVP)
2. Pruebas y Mejora
 - a. Testing con usuarios
 - b. Feedback y validación
 - c. Iteración y mejora continua
 - d. Gestión de la calidad
3. Operaciones del Negocio
 - a. Procesos operativos
 - b. Gestión de proveedores
 - c. Logística y distribución
 - d. Costos operativos
4. Escalabilidad
 - a. Estandarización de procesos
 - b. Uso de tecnología en operaciones
 - c. Indicadores operativos (KPIs)
 - d. Preparación para el crecimiento

05 Marketing, Ventas y Finanzas

1. Marketing Estratégico
 - a. Fundamentos de marketing
 - b. Branding e identidad de marca
 - c. Posicionamiento
 - d. Propuesta de valor comercial
2. Marketing y Ventas
 - a. Marketing tradicional
 - b. Marketing digital
 - c. Estrategias de ventas
 - d. Experiencia del cliente
3. Finanzas Básicas
 - a. Conceptos financieros clave
 - b. Costos fijos y variables
 - c. Punto de equilibrio
 - d. Flujo de caja
4. Análisis Financiero
 - a. Proyecciones financieras
 - b. Estructura de precios
 - c. Indicadores financieros
 - d. Viabilidad económica

06 Aspectos Legales, Escalamiento y Pitch

1. Marco Legal
 - a. Tipos de empresas
 - b. Obligaciones fiscales
 - c. Contratos comerciales
 - d. Responsabilidad legal
2. Propiedad Intelectual y Financiamiento
 - a. Marcas y patentes
 - b. Derechos de autor
 - c. Fuentes de financiamiento
 - d. Inversionistas
3. Crecimiento y Escalamiento
 - a. Modelos de crecimiento
 - b. Escalabilidad del negocio
 - c. Internacionalización
 - d. Alianzas estratégicas
4. Pitch Final
 - a. Storytelling empresarial
 - b. Estructura del pitch
 - c. Presentación a evaluadores
 - d. Demo Day y cierre del diplomado

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx