

Descubriendo el Emprendimiento

Alcance y Secuencia

Contenido

Público al que está destinado	3
Requisitos previos	3
Descripción del curso	3
Objetivos del curso	4
Requisitos de Equipo	4
Esquema del curso	4

Público al que está destinado

La serie sobre Emprendimiento de Cisco Networking Academy abarca los principios clave del emprendimiento junto con los conceptos, las estrategias y las herramientas necesarias para tener éxito como propietario de una pequeña empresa, franquiciado, fundador u otro profesional emprendedor. El curso es apropiado para estudiantes de diferentes edades y niveles de educación.

Requisitos previos

No hay requisitos previos para Descubriendo el Emprendimiento. Se espera que los estudiantes tengan las siguientes habilidades:

- Nivel de lectura de la escuela secundaria
- Conocimientos básicos de la computadora
- Habilidades básicas de navegación del sistema operativo de la computadora
- Habilidades básicas de uso de Internet

Descripción del curso

En este curso, los participantes desarrollan un conocimiento práctico de los principios clave del emprendimientos. Con el soporte de video y medios interactivos enriquecidos, los participantes aprenden, aplican y practican estos conceptos. Este curso utiliza actividades interactivas envolventes para permitir que los participantes tomen decisiones en función de varios escenarios y vean cómo se desarrollan. Los participantes pueden navegar por los escenarios muchas veces y experimentar diferentes resultados.

El curso también incluye oportunidades para practicar lo que está aprendiendo a medida que lo está aprendiendo. Aprender con la práctica es la forma más eficaz de desarrollar nuevas habilidades y conocimientos. Aplicar lo aprendido a situaciones del mundo real profundizará la comprensión.

El curso Descubriendo el Emprendimiento incluye las siguientes características:

- 90 actividades de práctica y 4 escenarios interactivos inmersivos.
- Múltiples módulos, cada uno de los cuales consta de varios temas.
- Cada módulo incluye varias actividades de práctica para desarrollar la comprensión. A través de estas actividades, los estudiantes reciben comentarios inmediatos para respaldar la evaluación de los conocimientos y las habilidades adquiridas y determinar si deben revisarlos antes de continuar.
- El lenguaje utilizado para describir los conceptos del curso está diseñado para que lo entiendan fácilmente alumnos de todos los niveles. Las actividades interactivas integradas ayudan a reforzar la comprensión.

- Las evaluaciones y las actividades prácticas se centran en competencias específicas para aumentar la retención y proporcionar flexibilidad en la ruta de aprendizaje.
- Las herramientas de aprendizaje multimedia, que incluyen vídeos, actividades prácticas interactivas y escenarios interactivos envolventes, se dirigen a una variedad de estilos de aprendizaje y ayudan a estimular el aprendizaje y a promover una mayor retención de conocimientos.

Objetivos del curso

Descubriendo el Emprendimiento presenta importantes conceptos fundamentales del emprendimiento.

- Al final del curso, los estudiantes pueden explicar los principios clave del emprendimiento, así como los conceptos, las estrategias y las herramientas necesarias para tener éxito como propietario de una pequeña empresa, franquiciado, fundador u otro profesional emprendedor.

Requisitos de Equipo

Cualquier dispositivo con acceso a Internet (teléfonos inteligentes/tabletas/Chromebooks/computadoras portátiles/de escritorio).

Esquema del curso

A continuación se enumeran el conjunto actual de módulos y sus competencias asociadas para esta oferta. Cada módulo es una unidad de aprendizaje integrada que consta de contenido, actividades y evaluaciones que se dirigen a un conjunto específico de competencias. El tamaño del módulo dependerá de la profundidad de los conocimientos y las destrezas necesarias para dominar la competencia.

Título del Módulo y Objetivo

Título del Módulo/Título del Tema	Objetivo
Módulo 1: El Emprendimiento en la Actualidad	Describir el emprendimiento en los Estados Unidos y en todo el mundo.
1.1 Emprendedores y Emprendimiento	Explicar al emprendedor y al emprendimiento.
1.2 El Estilo de Vida y la Carrera del Emprendedor	Describir tipos de carreras y estilos de vida emprendedores.
1.3 El Emprendedor como Solucionador de Problemas	Analice cómo los emprendedores resuelven problemas.
1.4 Factores que Impulsan el Crecimiento del Emprendimiento	Explicar los factores actuales que impulsan el crecimiento del emprendimiento.
1.5 Emprendimiento en Todo el Mundo	Compare las diferencias en las oportunidades de emprendimiento en todo el mundo.
Módulo 2: Visión y Metas Emprendedoras	Explicar la visión y metas emprendedoras.
2.1 Visión Emprendedora	Definir una visión emprendedora.
2.2 La Declaración de la Visión	Desarrollar una declaración de visión.
Módulo 3: La Mentalidad Emprendedora	Describir la mentalidad emprendedora.
3.1 La Mentalidad Emprendedora	Identificar las características de una mentalidad emprendedora
3.2 Pasión y Espíritu Emprendedor	Explicar qué se entiende por espíritu o pasión emprendedora.
3.3 Una Mentalidad Emprendedora en su Disciplina o Campo	Identificar las características de una mentalidad emprendedora
Módulo 4: Descripción General del Camino del Emprendimiento	Describir las características y consideraciones del proceso de emprender.
4.1 El Trabajo Por Cuenta Propia como un Camino de Emprendimiento	Explicar el recorrido empresarial para explorar y descubrir el espíritu empresarial como una opción profesional.
4.2 Comenzando Su Camino como Emprendedor	Identificar los pasos, las decisiones y las acciones involucradas en el recorrido empresarial.
4.3 Recompensas y Riesgos de Emprender	Explicar las recompensas y los riesgos de los pasos en el recorrido empresarial.
Módulo 5: El Proceso de Convertirse en Emprendedor	Describir el proceso de alto nivel para convertirse en emprendedor.
5.1 Perspectiva Histórica	Describir la evolución del emprendimiento a lo largo de los períodos históricos de los Estados Unidos.
5.2 El Proceso Emprendedor	Explicar las nueve etapas del ciclo de vida del emprendimiento.
Módulo 6: Rutas al Emprendimiento	Describir diferentes caminos hacia el emprendimiento.
6.1 Oportunidades y Opciones	Evaluar cómo las oportunidades de riesgo presentan diferentes caminos hacia el emprendimiento.

Título del Módulo/Título del Tema	Objetivo
6.2 Encontrar su Camino de Emprendedor	Describa los métodos para encontrar su camino personal hacia el emprendimiento.
Módulo 7: Marcos de Trabajo para Orientar Su Camino del Emprendimiento	Explicar cómo utilizar los marcos para llevar a cabo una emprendimiento empresarial.
7.1 Seleccionando un Marco de Trabajo	Identificar los marcos comunes utilizados para dar forma a una emprendimiento empresarial.
7.2 Comparando los Marcos de Trabajo	Comparar cómo algunos marcos se adaptan mejor a cierto tipos de emprendimientos.
7.3 Aplicando el Marco de Trabajo a través de un Plan de Acción	Definir un plan de acción e identificar las herramientas disponibles para crear un plan de acción.
7.4 Tipos de Emprendedores	Describir algunos tipos comunes de emprendedores.
Módulo 8: Oportunidad de Emprendimiento	Describir los tipos y los impulsores de las oportunidades de emprendimiento.
8.1 Teorías de la Oportunidad	Analizar las teorías de la oportunidad de Joseph Schumpeter.
8.2 Factores de Oportunidad	Identificar los factores clave de oportunidad.
Módulo 9: Investigando Posibles Oportunidades de Negocio	Explicar cómo investigar posibles oportunidades de negocio.
9.1 Análisis de Oportunidades	Describir el análisis de oportunidades.
9.2 Fuentes Comunes de Datos de Investigación	Identificar fuentes comunes de datos de investigación.
9.3 Investigar y Verificar el Camino del Emprendimiento	Explicar cómo investigar y verificar las oportunidades de negocio.
9.4 Fuentes de Oportunidad para la Industria y el Consumidor	Identificar las fuentes de oportunidades de la industria y los consumidores.
Módulo 10: Análisis Competitivo	Explicar el análisis competitivo y su importancia en la búsqueda de oportunidades de negocio.
10.1 Elementos del Análisis Competitivo	Describir los elementos de un análisis competitivo.
10.2 Herramientas para el Análisis Competitivo	Describir las herramientas que puede utilizar para refinar y enfocar su planificación (tres círculos, FODA, PEST).
10.3 El Papel de las Redes Sociales en la Investigación	Explicar el papel de las redes sociales para ahorrar tiempo y dinero en la investigación.
10.4 Modelos de Negocio y Viabilidad	Explicar cómo un modelo de negocio ayuda a determinar la viabilidad de una oportunidad.
Módulo 11: Aclarando su Visión, Misión y Metas	Explicar cómo utilizar una declaración de visión, una declaración de misión y objetivos para llevar a cabo un emprendimiento empresarial.

Título del Módulo/Título del Tema	Objetivo
11.1 Narrativa de Problema-Solución	Definir y desarrollar una narrativa del problema-solución que sea convincente.
11.2 Visión y Propuesta de valor	Aclarar la declaración de visión, la declaración de misión y los objetivos de su empresa. Definir y desarrollar una propuesta de valor creíble y atractiva para clientes e inversores.
11.3 Misión	Aclarar la declaración de visión, la declaración de misión y los objetivos de su empresa.
11.4 Metas	Aclarar la declaración de visión, la declaración de misión y los objetivos de su empresa.
Módulo 12: Compartiendo su Historia Emprendedora	Explicar la importancia de compartir su historia emprendedora al emprender una empresa.
12.1 Contar su Propia Historia	Identificar la importancia de contar su propia historia.
12.2 Ventajas y Desventajas de Usar Historias para Crear una Empresa Emergente	Describir las ventajas y las desventajas de usar historias para crear una nueva empresa.
Módulo 13: Elaborando Discursos para Diversas Audiencias y Metas	Explicar cómo desarrollar presentaciones para satisfacer las necesidades de diversas audiencias y objetivos.
13.1 Audiencia y Objetivos del Discurso	Identificar las diversas audiencias a las que puede presentarse un emprendedor y cómo varían los objetivos de la presentación para cada una.
13.2 Elementos Clave de un Discurso	Definir y desarrollar los elementos clave de un discurso.
13.3 Presentaciones y Obstáculos	Describir una presentación y los peligros que se deben evitar.
13.4 Su Discurso de Ascensor	Crear un discurso de ascensor.
Módulo 14: Protegiendo su Idea y Puliendo el Discurso a Través de la Realimentación	Explicar la importancia y cómo proteger y pulir su idea emprendedora.
14.1 Proteja su Idea	Explicar por qué necesita proteger su idea.
14.2 Herramientas Legales y No Convencionales para Mantener sus Ideas Seguras	Describir las herramientas legales y no convencionales para mantener sus ideas seguras.
14.3 Usando la Retroalimentación	Administrar y utilizar los comentarios para explicar su importancia.
Módulo 15: Verificación de la Realidad: Concursos y Competencias	Explicar las características y los beneficios de participar en un concurso o competencia de emprendimiento.
15.1 Concursos	Describir las oportunidades y realidades de concursos y competencias.
15.2 Competencias	Describir las oportunidades y realidades de concursos y competencias.