

Vicerrectoría de Maestrías y Programas Ejecutivos  
Dirección de Diseño Académico

# Guía para el Profesor

El emprendedor y la innovación



## Índice

Certificados.....	3
¿Certificado o certificación?.....	4
Certificado en Creación y desarrollo de empresas .....	4
Competencia global del certificado.....	5
Competencia del curso.....	5
Metodología del curso.....	5
Temario.....	7
Bibliografía y recursos especiales.....	7
Evaluación y agendas .....	7
Notas de enseñanza .....	9

## Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será Facilitador, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de Certificados de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo** y en **brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos**.

Un certificado es un programa académico corto compuesto de varias materias, embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar competencias muy específicas en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de saber (tener un conocimiento teórico), también sean capaces de hacer (tener la habilidad de realizar una tarea) y de saber-hacer (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma), como se explica en este video

(<https://www.youtube.com/watch?v=g1maCpZXX8s>):

Haz clic en la imagen



En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



La mayoría de nuestros Certificados se componen en promedio de cuatro materias, las cuales tienen un seguimiento lógico y terminan con un proyecto de gran calado y un alto nivel de complejidad (última materia). Una correcta realización del proyecto integrador demostrará el dominio de la competencia global declarada en cada certificado.

## ¿Certificado o certificación?

Es muy importante tener en claro que un certificado y una certificación son dos cosas distintas. Un certificado es un reconocimiento formal que otorga internamente la Universidad Tecmilenio a los estudiantes que demuestren haber aprobado las materias correspondientes, y adquirido la competencia global del certificado.

Por su parte, la certificación es también un reconocimiento, pero ésta se obtiene a través de la acreditación de un curso específico del programa académico de la Universidad y aprobando un examen de suficiencia aplicado por una entidad acreditadora externa (mapas mentales, idiomas, uso de software, etcétera).

Su trabajo como Docente Facilitador de este curso es muy importante para nosotros. Gracias por aportar su conocimiento y experiencia en la impartición de este certificado. A continuación, podrá revisar información detallada del curso que impartirá.

## Competencia global del certificado

Al finalizar el certificado el participante deberá haber desarrollado y adquirido lasiguiente competencia global, en toda su extensión:

Implementa modelos de negocio para el desarrollo de nuevas empresas en un ambiente de incertidumbre y riesgo.

## Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el curso de Ideas para creación de empresas es la siguiente, en toda su extensión:

Propone modelos de negocio para empresas nuevas o ya existentes, que permitan implementar ideas creativas de negocio o empresa, que satisfagan necesidades o resuelvan con innovación problemáticas de la sociedad.

## Metodología del curso

En este curso, se revisarán ocho temas divididos en tres módulos. En cada tema, el participante encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos obligatorios para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.

### Actividades

Las actividades deben enviarse a través de la plataforma en la fecha indicada.

### Evidencia

El proyecto final (evidencia) de este curso consiste en el desarrollo de un modelo de negocios, a través del modelo de lienzo. Durante el presente curso, realizarás dos avances de evidencia y una evidencia final. A través de ella el participante

demostrará la capacidad de aplicar los conocimientos y habilidades que obtendrá a lo largo de los temas revisados en el curso. Es importante revisar la agenda del curso, pues la mayoría de las evidencias requieren entregas de avances que los alumnos tienen que realizar conforme avanza el periodo académico.

Tanto usted como los participantes podrán encontrar información sobre la evidencia dentro del curso, siguiendo esta ruta:

Mi curso > Inicio > Evidencia, como se muestra enseguida:

Manejo farmacológico del síndrome metabólico

Inicio Temas Entregables Evidencia

Haz clic en las imágenes para ver la información.

**Bienvenida**  
¡Bienvenido a tu curso Manejo farmacológico del síndrome metabólico!  
En él estudiarás los tratamientos utilizados en pacientes con diabetes, hipertensión, obesidad, dislipidemias e hígado graso.  
Seguir leyendo...

**¿Qué voy a aprender?**  
En este curso aprenderás sobre el síndrome metabólico.  
El síndrome metabólico es uno de los principales problemas que atenderás en tu práctica diaria, ya que el manejo de la obesidad y la diabetes forman parte de tus competencias como personal de la salud.  
Seguir leyendo...

**¿Cómo voy a aprender?**  
El curso está diseñado para que adquieras la capacidad de identificar pacientes con síndrome metabólico, por medio de la adecuada medición de parámetros corporales y clasificación de acuerdo a peso y talla.  
Seguir leyendo...

#### NOTA

Es de suma importancia que enfatice en los participantes guardar todos los trabajos y productos que generen durante el curso (actividades, tareas, evidencias). Esto les servirá para conformar un portafolio personal de proyectos, así como para la elaboración del proyecto integrador (último curso del certificado). Para ello, se le solicita colocar un aviso en Canvas (sección Announcements), tomando como referencia el siguiente texto:

*“Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:*

- 1. Conformar un portafolio personal de proyectos que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.*
- 2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).*

*Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora + USB flash drive) y, de preferencia, también almacenarlos en la nube (servicios como Dropbox y Google Drive).”*

## Temario

Los temas que se abordarán en este curso de certificado son los siguientes:

- 1.- Espíritu emprendedor
  - 1.1 ¿Por qué emprender?
  - 1.2 Características del emprendedor
  - 1.3 La vocación del emprendedor
  
- 2.- Entorno del emprendedor
  - 2.1 Entorno inmediato del emprendedor
  - 2.2 El trabajo del emprendedor
  - 2.3 La cultura de emprender en México
  
- 3.-Comunicación del emprendedor
  - 3.1 Tipos de comunicación
  - 3.2 Comunicación en el trabajo en equipo
  - 3.3 Medios de comunicación para el emprendedor
  
- 4.- Red de contactos del emprendedor
  - 4.1 Red de contactos que un emprendedor tiene
  - 4.2 ¿Por qué es importante desarrollar una red de contactos?
  - 4.3 ¿Cómo desarrollar una red de contactos?
  
- 5.- Liderazgo del emprendedor
  - 5.1 El liderazgo
  - 5.2 Tipos de liderazgo
  - 5.3 Ejemplo de líderes emprendedores
  
- 6.- Toma de decisiones éticas de un emprendedor
  - 6.1 Ética en los negocios
  - 6.2 Proceso para la toma de decisiones éticas
  - 6.3 Ejemplo de decisiones no éticas y sus consecuencias
  
- 7.- Ventas y negociación
  - 7.1 Las ventas y el emprendedor
  - 7.2 Métodos de venta
  - 7.3 Ética en las ventas
  
- 8.-Presentación de información de manera atractiva
  - 8.1 Preparación de la presentación
  - 8.2 Diseño de la presentación
  - 8.3 Presentación de planes de negocios.
  
- 9.-Innovación y sus tipos
  - 9.1 La innovación y su importancia
  - 9.2 Tipos de innovación
  - 9.3 Ejemplos de innovaciones
  
- 10.-La creatividad
  - 10.1 ¿Qué es la creatividad?
  - 10.2 ¿Todos podemos ser creativos?

### 10.3 ¿Cómo puedo ser creativo?

## 11.-Proceso de innovación

- 11.1 ¿Innovar es un arte o una ciencia?
- 11.2 Técnicas para estimular la innovación
- 11.3 Proceso de innovación

## 12.-Innovación como clave de éxito

- 12.1 Innovar, ¿es sólo una buena idea?
- 12.2 Casos de éxito
- 12.3 Investigación y desarrollo

## 13.-Innovación tecnológica

- 13.1 ¿Qué es la innovación tecnológica?
- 13.2 Tipos de innovaciones tecnológicas
- 13.3 Caso de Google

## 14.-Innovación empresarial

- 14.1 Innovación y competitividad
- 14.2 Perfil de la empresa innovadora mexicana
- 14.3 Innovación y tamaño de la empresa

## 15.-Estrategia de innovación

- 15.1 ¿Qué es una estrategia de innovación?
- 15.2 Tipos de estrategias de innovación
- 15.3 ¿Una estrategia de innovación involucra una estrategia tecnológica?

## Bibliografía y recursos especiales

El libro de texto que deberán adquirir los participantes es el siguiente:

Alcaraz, R. (2020). *El emprendedor de éxito* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.

## Evaluación y agendas

La evaluación del curso se estructura de la siguiente manera:

Unidades	Instrumento Evaluador	Puntaje
5	Actividades	40
3	Evidencias	60
Total		100 puntos

## Banner

Estimado profesor, no olvide capturar las calificaciones de su grupo en las fechas indicadas.

Puede ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si imparte clase de manera presencial, puede ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Miespacio:

## GUÍA PARA EL PROFESOR

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales

1 TEC APPS

Buscar en Todos los Servicios

TODAS LAS APPS

FAVORITOS

RECOMENDADOS

SERVICIOS DE APOYO

Mi Compensación +

Mis Documentos De Trabajo+

2 Mis Herramientas De Trabajo -

Administrativas Y Financieras

Auditoría

Herramientas Básicas

Reflexión

Servicios De Tesorería (GDC)

Tecmilenio +

### Mis herramientas de trabajo

BANNER Tecmilenio INB		BANNER Tecmilenio Manuales Académicos	
3 BANNER Tecmilenio Manuales Docentes		BANNER Tecmilenio Manuales Escolares	
BANNER Tecmilenio Overall XE Admin		BANNER Tecmilenio SSB	
BANNER Tecmilenio XE Admin		Centro de Atención para Servicios de Edu...	
Descarga de Lync		Espacio Transformación	
Portal de procesos		Servicios en Línea Tecmilenio	
Sitio de Información Institucional		Success Factors	

## Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es su involucramiento como Facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debe preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puede revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

### Generalidades

Para la impartición de este curso se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Banner, para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar el manual de Canvas para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, así como espejar dudas y motivarlos.
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Canvas para resolver las preguntas e inquietudes de los participantes acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Elaborar una Agenda y subirla a la plataforma, para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán revisar cada semana.
7. Recordar (opcionalmente) a los participantes sobre las entregas de sus actividades por medio de la sección de Avisos de Canvas.
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

### Tema 1

- Es valioso indagar en los estudiantes un poco de su historia o contacto con el emprendimiento, por lo que puede realizar un sondeo para conocer si tienen a algún familiar o amigo que haya emprendido, y la percepción que tienen respecto al perfil de esos emprendedores.
- Con ese análisis se puede indagar sobre cuáles son las causas que detonan que una persona emprenda.
- Por último, realizar una reflexión con los alumnos, para generar una lluvia de ideas de las habilidades y rasgos que son valiosos en un emprendedor.

## Tema 2

- Se recomienda fomentar un debate sobre las condiciones necesarias en el entorno para que un emprendedor pueda desarrollarse y crecer adecuadamente.
- Otra alternativa es solicitar a los alumnos que generen una propuesta de acción para que las instituciones y gobierno fomenten una cultura de emprendimiento.

## Tema 3

- Durante las sesiones se puede propiciar un ejercicio de comunicación, donde se realice alguna actividad que detone la interpretación del mensaje, con un diferente tono de voz, con una diferente postura corporal o cambiando el orden del mismo, con el objetivo de generar la reflexión de la importancia de la comunicación.
- Se sugiere que los alumnos analicen sus fortalezas y debilidades como comunicadores, y reflexionen sobre cómo pueden ser aprovechadas en su rol de emprendedores.

## Tema 4

- Es recomendable que cada participante cree una cuenta en LinkedIn e indague acerca de las personas que son líderes de opinión dentro del sector de interés.
- También se sugiere que se inscriban a grupos temáticos de la especialidad que más les apoye en su emprendimiento y que sigan contenido eligiendo los temas afines.

## Tema 5

- En este tema, se puede preparar la lectura con los participantes de las indicaciones correspondientes a la primera fase de la evidencia.
- Durante esta fase, se recomienda que los alumnos se acerquen a al menos tres emprendedores. Es aceptable que seleccionen emprendedores de diferentes sectores, pero sería preferible que elijan aquellos que tengan al menos dos años de experiencia, ya que su emprendimiento habría superado la fase inicial y podrán compartir vivencias más relevantes de su etapa de estabilidad.
- Se sugiere a los participantes que graben las entrevistas en audio o video para capturar toda la información, lo que permitirá que la conversación fluya sin interrupciones, evitando pausas si se opta por escribir las respuestas.

## Tema 6

- Para iniciar el tema, se puede solicitar a los participantes que compartan alguna historia donde se haya presentado un dilema ético.
- A partir de la exposición del tema, se sugiere que los alumnos realicen reflexiones de lo que ocurriría si no se considera la ética en la toma de decisiones de diferentes entornos, como empresas, escuelas, familias, comunidades, etc.

## Tema 7

- Comparta con los participantes la importancia que tiene el papel del vendedor dentro de cualquier organización.
- Pregunte a los participantes si han tenido experiencias previas en ventas y cómo han sido estas. A partir de las respuestas, los participantes podrán generar una discusión de aquellas habilidades y conocimientos que son necesarios para que un vendedor pueda llevar a cabo su tarea de mejor manera.

## Tema 8

- Se sugiere que los estudiantes se registren en diferentes plataformas de servicio gratuito, que tenga la funcionalidad de realizar presentaciones visualmente atractivas.
- Algunas de las aplicaciones que permiten crear presentaciones son Canva, Prezi, Genially e incluso herramientas basadas en IA, como Beautiful.

## Tema 9

- Los participantes discutirán el concepto de innovación y definirán lo que consideran una innovación.
- A partir de este concepto, los alumnos identificarán empresas, productos o servicios que correspondan a cada tipo de innovación.

## Tema 10

- En este tema, debe asegurarse de la lectura de los elementos de la segunda fase de la evidencia.
- Los participantes deberán investigar la historia de un emprendedor que haya innovado. Se sugiere que realicen un análisis previo de diversos innovadores para elegir a aquel que haya transformado la manera de resolver una problemática y mejorado las condiciones actuales.

## Tema 11

- En este tema, es importante que los participantes reconozcan la innovación como una estrategia que puede aplicarse mediante herramientas que se pueden conocer, practicar y mejorar.
- Se recomienda que los alumnos exploren a detalle cómo se realiza el proceso de innovación.
- Una forma de mostrar la aplicación de la metodología de Design Thinking consiste en exponer cómo la aplican algunas empresas actualmente.

## Tema 12

- Se sugiere generar un debate en el que los participantes mencionen empresas innovadoras de los últimos cinco años y expongan las razones por las cuales se consideran destacadas en ese aspecto.
- Mostrar el ejemplo de una de las empresas líderes en innovación permitirá a los participantes comprender que la innovación es un proceso clave que debe aplicarse en las empresas para mantener y mejorar su posición en el mercado.

## Tema 13

- Se sugiere que los participantes elaboren una línea de tiempo en la que ubiquen los productos y servicios que utilizaron en los últimos 10 años, con el fin de analizar cómo han evolucionado y cómo la tecnología ha impactado en su innovación.

## Tema 14

- Es importante que los participantes comprendan que no solo las grandes empresas tienen la posibilidad de innovar, por lo que se sugiere que describan cuáles serían las acciones, herramientas o prácticas que podrían implementar en su emprendimiento para asegurar que exista una cultura de innovación.

## Tema 15

- En este tema, se debe revisar la tercera fase de la evidencia con los participantes.
- Se recomienda repasar la forma de implementar un proceso de innovación, para que los participantes identifiquen los elementos y tareas que pueden aplicar en la estrategia de innovación que propondrán en la evidencia.