

ID de la fotografía: 503492356



Emprendimiento

Guía para el profesor

Clave **PTM2201**

Profesional asociado tetramensual

Contenido

Datos generales del certificado	3
Competencia global del curso	3
Introducción al curso.....	3
Información general.....	3
Calendario de entregas de los aprendedores	7
Temario del curso	8
Preguntas más frecuentes.....	9
Guía general para las sesiones.....	10
Reto final fase I.....	¡Error! Marcador no definido.
Reto final fase II.....	¡Error! Marcador no definido.

Datos generales del certificado

Nombre del certificado: Emprendimiento

Modalidad: Apilable.

Clave: PTEM2201

Competencia global del curso

Genera ideas de negocio, eligiendo una para ofrecer su producto o servicio al mercado meta empleando herramientas administrativas, tomando en cuenta los recursos, así como la retroalimentación recibida de los consumidores buscando desarrollar su negocio con innovación, ética y responsabilidad social.

Introducción al curso

El emprendimiento en la actualidad es un elemento de gran importancia para mejorar el nivel de vida y la salud emocional de quien lo practica. Tener la oportunidad de crear un negocio, generar fuentes de empleo, siendo promotor y ejecutor de lo que más te apasiona es una excelente opción para organizar tu tiempo e invertir en lo propio, además de construir un legado que puede extenderse por generaciones.

En este certificado tendrás la oportunidad de adquirir los conocimientos y herramientas necesarias para desarrollar habilidades personales, profesionales y de liderazgo para la formulación de ideas, planeación, gestión, implementación y expansión de proyectos de emprendimiento. Además, adquirirás las competencias que te ayudarán a vencer los obstáculos presentes en el desarrollo de iniciativas de emprendimiento.

En esta experiencia educativa podrás comprender los procesos y recomendaciones para establecer emprendimientos que tengan como base la ética y los valores, así como el respeto de la propiedad intelectual y el fomento de la responsabilidad social, incluyendo algunos ejemplos y vivencias de emprendedores exitosos.

Información general

Evaluación

Semana	Evaluable	Ponderación
1	Actividad I	10
2	Actividad II	10
2	Reto – fase I	20
3	Actividad III	10
4	Actividad IV	10
4	Reto – fase II	30

4	Examen final	10
Total		100

Metodología

El certificado **apilable** se ha diseñado con la finalidad de impartirse a través de una metodología de flexibilidad para el aprendedor, ya que desde su diseño está estructurado para poder impartirse a través de una modalidad autodirigida, o bien, en acompañamiento de un docente con experiencia en el ámbito laboral.

La experiencia de los **certificados apilables** promueve la interacción virtual entre aprendedores localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio como una forma de enriquecer su formación, contrastando la realidad de su ciudad o región con la de otros compañeros cuando así se lo permita la disponibilidad de este, considerando que podrá tener a su disposición la experiencia docente que enriquecerá su conocimiento.

Sin embargo, se encuentran diseñados para ofrecer una experiencia autodirigida para aquellos aprendedores que por sus necesidades tengan que ajustar sus propios tiempos.

Bibliografía

Bibliografía opcional

Bibliografía de apoyo

TEDx Talks. (2017, 15 de agosto). Historia de un emprendedor | Carlos Bremer | TEDxYouth@ASFM [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=TGIp0jehZXE>

crisurzua. (2017, 16 de diciembre). 3 Estrategias de Ventas que puedes aplicar HOY mismo [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=zUSvY8oS2Lc>

Bibliografía de texto

Jacobi, T. (2021). *Emprendedores Salvajes*. México: HarperCollins.

Robbins, S. (2018). *Administración* (13 ed.). México: Pearsons

Evaluación

La evaluación es una combinación de los siguientes elementos:

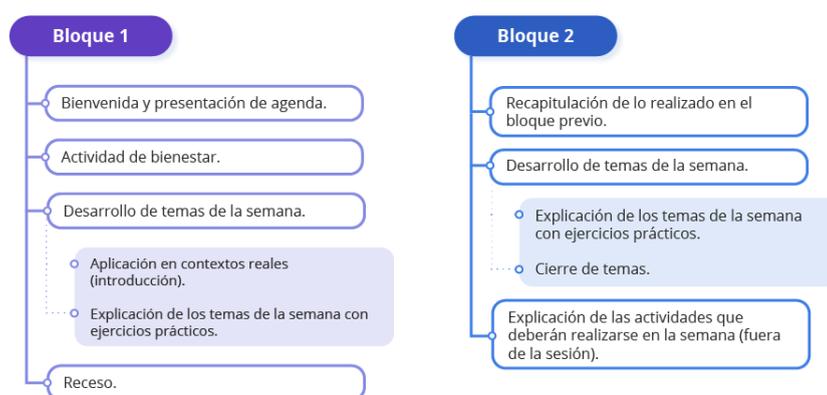
- **Actividades** que retoman el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Un **reto final** dividido en dos fases que permitirá demostrar las habilidades y los conocimientos adquiridos del aprendedor.

A continuación, se muestra a detalle la evaluación del certificado:

Semana	Evaluable	Ponderación
1	Actividad I	10
2	Actividad II	10
2	Reto – fase I	20
3	Actividad III	10
4	Actividad IV	10
4	Reto – fase II	30
4	Examen final	10
	Total	100

Estructura de las sesiones

A continuación, se desglosa la estructura de las sesiones. Asimismo, se recomienda utilizar las siguientes actividades:



Antes de acudir a una sesión, es necesario que el aprendedor realice las lecturas de las explicaciones, ya que le proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del certificado. De igual manera, se requiere que revisen las lecturas y los videos solicitados.

Es importante recalcar que durante las sesiones sincrónicas el docente dará una breve explicación del tema, resolverá dudas y compartirá las instrucciones de lo que se deberá realizar fuera de dichas sesiones.

Actividades, reto y examen final

Las actividades, el reto y el examen final han sido diseñados para realizarse de manera individual. Por ende, para promover el dinamismo y la interacción de los participantes en distintos formatos, el profesor alternará (durante las sesiones) intervenciones individuales, plenarios y grupales que enriquezcan los puntos de vista del aprendedor.

Para interactuar con los aprendedores se utilizarán herramientas de colaboración, las cuales permiten la creación de salas virtuales interactivas para compartir pantallas, documentos, videos y audios. Por consiguiente, todas las actividades, las fases del reto y el examen final deberán entregarse a través de la plataforma tecnológica para que el profesor pueda hacer su respectiva revisión y evaluación.

Es muy importante que el aprendiz revise el esquema de evaluación y los criterios que se utilizarán, con el fin de que tenga claro el nivel de complejidad y esfuerzo que se requiere para realizar las entregas semanales, garantizando de esta manera el éxito dentro del certificado.

En caso de que el aprendiz tenga dudas sobre alguna actividad o contenido del programa, podrá contactar al profesor a través de los medios indicados.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Por lo tanto, con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente:



Tutoriales

Para asegurar que el aprendiz aproveche al máximo su experiencia educativa, se le recomienda que siga las indicaciones del docente, así como la revisión de los siguientes tutoriales:

- [¿Cómo ingreso a la plataforma de multipresencia virtual?](#)
- [Tutoriales de Canvas para participantes.](#)
- [¿Cómo evalúo el desempeño de mi red?](#)

Calendario de entregas de los aprendedores

Calendario

Semanas	Tema	Evaluable
1	Tema 1	
	Tema 2	
	Tema 3	
	Tema 4	
	Tema 5	
		Actividad I
2	Tema 6	
	Tema 7	
	Tema 8	
	Tema 9	
	Tema 10	
		Actividad II
		Reto I
3	Tema 11	
	Tema 12	
	Tema 13	
	Tema 14	
	Tema 15	
		Actividad III
4	Tema 16	
	Tema 17	
	Tema 18	
	Tema 19	
	Tema 20	
		Actividad IV
		Reto II
		Examen final

Temario del curso

Temario

Semana 1

- Tema 1. Emprendimiento
- Tema 2. Ideas de negocio
- Tema 3. Eligiendo mi negocio
- Tema 4. Prototipo de negocio
- Tema 5. La calidad en mi negocio

Semana 2

- Tema 6. Determinación del concepto
- Tema 7. Administrando mi negocio
- Tema 8. Liderazgo
- Tema 9. Contabilidad en mi negocio
- Tema 10. Plan financiero

Semana 3

- Tema 11. Implementando mi negocio
- Tema 12. Publicidad para mi negocio
- Tema 13. Ventas y negociación
- Tema 14. Medición de los objetivos de mi negocio
- Tema 15. Retención de mis clientes

Semana 4

- Tema 16. Innovación para permanecer en el mercado y crecer mi negocio
- Tema 17. Ética en los negocios
- Tema 18. Responsabilidad social en mi negocio
- Tema 19. Expandiendo mi negocio
- Tema 20. Ejemplos de emprendedores

Preguntas más frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido?

Cualquier incidencia se puede reportar directamente haciendo clic en el botón “Mejora tu curso” que se encuentra en la parte superior derecha de la pantalla en la plataforma de Canvas.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe proporcionar esta información.

¿En qué semana se aplica examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los aprendedores estén informados de su avance y reciban retroalimentación de tu parte sobre todo lo que realizan en el certificado. El banner es el registro oficial de las calificaciones de los aprendedores.

Guía general para las sesiones

Bloque 1

Actividad	Descripción
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al certificado.
Práctica de bienestar.	El profesor impartidor seleccionará alguna práctica de bienestar para aplicarla en la sesión. Se recomienda utilizar una diferente por sesión.
Desarrollo de los temas de la semana: <ul style="list-style-type: none">○ Aplicación en contextos reales (introducción).○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos.	El profesor explicará los contenidos con ejercicios prácticos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice en su beneficio.

Bloque 2

Actividad	Descripción
Recapitulación del bloque previo.	De manera dinámica, el profesor recapitulará lo realizado en el bloque previo.
Desarrollo de los temas de la semana: <ul style="list-style-type: none">○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos.○ Cierre de temas.	El profesor explicará los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.
Explicación sobre lo que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none">• Actividades, evidencias, exámenes, etc.	Se brindará una breve explicación de las tareas correspondientes a la semana, las cuales se deberán realizar de forma individual.

Semana 1

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 1 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Este tema es una introducción general al concepto de emprendimiento. Por esta razón se sugiere al profesor facilitador buscar perfiles, casos de éxito o biografías/noticias de personas emprendedoras que han logrado el éxito. Esto se puede hacer compartiendo algunos links en un anuncio y con algún contexto particular para que el aprendedor pueda tener una idea de las habilidades a desarrollar y posibles retos a los que se va a enfrentar como futuro emprendedor.

- Es importante que el facilitador busque alguna noticia actual (si es posible del mismo mes en que se imparte la experiencia educativa) y la comparta con los aprendedores sobre el tema del emprendimiento.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 2 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Una de las metodologías interesantes para el desarrollo de la cultura creativa es el proceso de pensamiento de diseño, mejor conocido como *design thinking*. Es recomendable que el facilitador explique brevemente este método como una herramienta de valor agregado al curso.

Se recomienda compartir y tomar como base el siguiente video:

IEBS Digital School. (2021, 11 de marzo). *Qué es el Design Thinking y para qué sirve | Fases del Design Thinking | Transforma tu Negocio* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=LeoEnRjAYM0&t=160s>

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 3 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

En esta experiencia educativa hay un enfoque en los productos y servicios desde el punto de vista del entendimiento de las necesidades del cliente. Por esta razón es recomendable que el facilitador comparta como valor agregado algún marco de servicios o de buenas prácticas relacionadas con el análisis del consumidor.

ITIL es un marco de referencia de mejores prácticas que inicialmente se enfocaba únicamente en servicios de tecnologías de información. Sin embargo, la versión más actual tiene un enfoque mucho más general donde se plantea un modelo de una Cadena de Valor del Servicio (CVS) donde se busca siempre crear servicios que den un valor al cliente final. Este puede ser uno de los modelos que se pudiera compartir con el aprendedor para ampliar su panorama en la importancia de la calidad en los productos y servicios.

Se sugiere este video:

Mplaza. (2019, 23 de noviembre). *ITIL® 4: Una introducción a la cadena de valor del servicio (eLearning 8/25)* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=r0w68Z-xHVU>

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 4 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

La temática orientada al prototipado puede ser bien planteada al aprendedor a través de la explicación de los tipos de prototipos que existen. El facilitador puede explicar ejemplos de prototipado ya sea de productos o servicios, así como herramientas que se pueden utilizar para la realización de prototipos: *Lego Serious Play*, proceso de pensamiento de diseño, entre otros modelos.

Se sugiere realizar una actividad donde el aprendedor pueda realizar un prototipo con un fin, puede ser un servicio o la idea de un producto, de manera que puedan aplicar la ideación creativa. Puede ser una actividad en equipos o en parejas y al finalizar compartir los resultados con el resto del grupo mientras que el facilitador cierra con una sesión plenaria.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 5 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

En lo que se refiere a temas de calidad, los conceptos universales y básicos se remontan las aportaciones de los gurús de calidad como Edward Deming, Kaoru Ishikawa y Josep Juran, entre otros. Es importante que el facilitador haga un repaso o breve explicación sobre los círculos de Deming que tienen que ver con la mejora continua, ya que es la base para todos los modelos y *frameworks* de calidad.

Otra aportación adicional que se puede compartir es sobre los Sistemas de Gestión de Calidad en las empresas, cómo estos ayudan a las organizaciones a asegurar un buen nivel de satisfacción del cliente. En este punto se puede hablar

un poco sobre la norma ISO9001:2015 y cómo muchas de las empresas poseen la certificación a esta norma como un estándar de la industria en cualquier sector.

Algunos videos de apoyo:

- Masterisela. (2019, 29 de mayo). *Círculos de Calidad de Deming* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=vGzZsCdCwiA>
- Masterisela. (2021, 18 de enero). *ISO 9001:2015 Requisitos para los Sistemas de Gestión de Calidad: Ciclo PHVA* [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=3_Be6N3Se_8&list=PLfcVObzGHtFBmTbrk-J6IR3U1ZLS0Pn9Q&index=1

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 1.

Es importante que el profesor tome en cuenta los siguientes puntos como énfasis a los aprendedores:

- Recordar los elementos de la herramienta Canvas y proveer algunos ejemplos que faciliten su entendimiento.
- Se puede comentar al aprendedor que las características de un emprendedor pueden ser producto de un modelo a seguir. Es decir, si se tiene algún emprendedor que el aprendedor admire, puede identificar algunas de sus características en base a lo aprendido en el curso para poder trabajar el primer punto de la actividad.
- Para generar el modelo canvas probablemente no todos tengan habilidades para editar imágenes o gráficos, aquí se sugiere al facilitador buscar alguna herramienta gratuita que se pueda recomendar a los alumnos, incluso abrirse a la posibilidad a que se haga a mano y lo manden escaneado o como una fotografía, siempre que sea con calidad y buena letra.
- Adicionalmente el profesor puede hacer un ejemplo de un prototipo de pantalla para compartirlo con el aprendedor y así tenga una idea más clara de un posible prototipo.

Semana 2

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 6 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

El instructor debe enfatizar la importancia de preparar un concepto de negocio sólido antes de iniciar cualquier emprendimiento, destacando que la motivación y la voluntad no son suficientes para garantizar el éxito de una PYME, sino que se requiere de un plan de negocios bien estructurado, ya que a través de su estructuración señala qué es y en qué sustenta su empresa.

- Alentar a los emprendedores a evaluar seriamente el escenario y la potencialidad de su proyecto antes de lanzarlo al mercado.
- Hay que sugerir que el concepto de negocio se testeé con amigos y familiares para obtener una retroalimentación objetiva.
- Se sugiere enfatizar que no hay recetas mágicas del éxito empresarial, sino que el concepto de negocio debe incluir al menos cinco elementos: análisis de la necesidad, valor agregado, segmentación del mercado, creatividad e innovación, viabilidad operativa y rentabilidad financiera.
- Explicar a los alumnos que las herramientas planteadas son solo un punto de partida. Es decir, hay que aplicarlas en el contexto adecuado para obtener resultados específicos.

Nota: Para un instructor que desea explicar a fondo el Análisis Funcional a sus aprendedores, es importante que comience con una descripción general del concepto, enfocándose en la triada cliente, producto y entorno. Esto permitirá a los aprendedores comprender mejor el proceso de análisis.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 7 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

El instructor debe enfatizar que el uso eficiente de los recursos es clave para la administración. Hay que sugerir a los aprendedores que se familiaricen con los principios de la Administración, como los establecidos por Taylor y Fayol. Destaque los cuatro preceptos básicos de la administración: Planeación, Organización, Dirección y Control, para que entiendan la importancia de estos elementos en el ejercicio administrativo. Se debe destacar los tres recursos de toda organización: humanos, financieros y materiales, agregando la importancia de los recursos intangibles.

- Subraya la importancia de entender el entorno en el que se aplica el proceso administrativo para evitar un uso irracional de principios, postulados y procesos.
- Insiste en tener una visión holística de la administración para entender que cada engranaje del proceso acerca al emprendedor al éxito.
- Reforzar que el proceso administrativo no es una camisa de fuerzas, sino un diseño dinámico que requiere creatividad e innovación para lograr las metas.

Nota: Hay que subrayar que la administración es un proceso que consiste en lograr los objetivos organizacionales con eficacia y eficiencia (explique la diferencia entre estos dos conceptos), utilizando los recursos adecuados.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 8 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

El instructor debe enfatizar la importancia de tener un sello distintivo en el liderazgo para sortear los desafíos actuales con éxito, reforzar la relevancia del liderazgo en la formación de un equipo sólido y en la formación del carácter del emprendedor, y acatar que el cambio debe de ser una herramienta para mantener el enfoque y no para perderlo.

- Insistir en que no existen recetas mágicas para el éxito.
- Subrayar la importancia que el liderazgo positivo tiene en la organización para lograr el bienestar de los integrantes. Insistir en que un líder positivo es aquel que entiende la relación entre el bienestar de sus colaboradores y el buen desempeño de la organización.
- Reforzar el análisis cierto de la simbiosis entre realidad y el ideal para establecer los mecanismos de crecimiento al interior de la organización.
- Resaltar la necesidad de que el líder promueva la Psicología Positiva, no se limite a declaraciones positivas y optimistas. ¡Es más que eso!
- Hacer hincapié en la importancia de que el Liderazgo positivo se asiente sobre los cuatro pilares; la atención al sentido positivo, el establecimiento de un clima positivo, la introducción de un estilo de comunicación positiva y la creación de relaciones positivas.
- Subrayar la importancia de la inteligencia emocional para gestionar la emocionalidad grupal.
- Reforzar la necesidad de tomar pequeñas y constantes acciones para lograr grandes hazañas.

Nota: El éxito no se consigue de la nada, sino que requiere de una planificación a largo plazo, organización y compromiso. Para alcanzar grandes hazañas y liderazgo, uno debe tomar pequeñas acciones constantes, como tomar decisiones, motivar a otros, escuchar a los demás y establecer metas desafiantes. Estas pequeñas acciones son la base para construir un liderazgo efectivo, por lo que se requiere trabajo duro y constancia.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 9 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

El instructor debe enfatizar la importancia de la contabilidad para el éxito de una empresa, explicando la necesidad de contar con herramientas teórico-prácticas para el ejercicio contable básico. Además, se debe resaltar los peligros de un manejo erróneo de las finanzas y el riesgo de cierre de la empresa, además de insistir en el registro de cada uno de los movimientos económicos para darle orden, sentido y estructura a la empresa.

- Ponderar la importancia de tener un control y registro de los movimientos de caja.
- Valorar la importancia de tener políticas claras respecto a los pagos, consumos y reembolsos.
- Se debe destacar la diferenciación de los recursos personales y los de la empresa.
- Acatar la necesidad de reportar cada gasto para tener el mapeo correcto de las finanzas organizacionales.
- Enfatizar la importancia de la actualización tecnológica para el éxito de la empresa.
- Subrayar la importancia de un Balance General para evaluar y analizar la rentabilidad y solvencia de una empresa.
- Hacer hincapié en la utilidad del Estado de Resultados para estructurar metas a corto, mediano y largo plazo.
- Insistir en el cálculo del ROI para determinar si el proyecto es rentable o no.

Nota: Es importante acentuar la necesidad de un análisis integral para calcular el retorno de la inversión (ROI). Esto nos permitirá destacar la importancia de la objetividad de los números para medir el progreso y tener una medición real de los resultados. Además, debemos acatar la necesidad de herramientas tecnológicas que nos permitan agilizar procesos, a bajo costo. No obstante, debemos enfatizar que el análisis numérico no es una garantía infalible de éxito, sino una herramienta para guiar nuestras decisiones.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 10 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

El instructor debe enfatizar que es de suma importancia contar con un Plan Financiero para lograr una adecuada administración de los recursos financieros. Para ello, es necesario que los datos ofrecidos por el Plan Financiero sean claros y estrictamente acordes con la realidad de la organización y el mercado.

- Insistir en que el Plan Financiero debe servir de guía para el crecimiento de la empresa.
- Se debe hacer hincapié en que las metas a establecer en el Plan Financiero deben ser consecuentes con la realidad de la organización para lograr buenos resultados.
- Valorar la utilidad del Plan Financiero como herramienta para demostrar el valor de la empresa y el que pudiera alcanzar dadas las condiciones de inversión.
- Ponderar el hecho de que el Plan Financiero debe tener metas de crecimiento reales, alcanzables y retadoras.
- Se debe enfatizar que el Plan Financiero es un documento que permite a las empresas tener un panorama general de sus gastos, de sus inversiones y de las posibles ganancias para constatar que el proyecto es rentable y en cuánto tiempo pudiera estar recibiendo el retorno de su inversión.
- Nota: Es importante resaltar la necesidad de contar con un plan fiscal para poder acceder a diversos beneficios y evitar multas; así como también valorar el pago de los impuestos como una obligación legal. Además, es necesario considerar el uso de CFDI para el desglose de los gastos y ganancias, así como el tipo de régimen al que está adherida la organización. Por último, hay que destacar los beneficios financieros que se obtienen al realizar el pago puntual de los impuestos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 2.

El instructor enfatiza que la actividad integradora busca demostrar la aplicación de los conocimientos teóricos relacionados a los temas vistos en el programa. Subrayando que su objetivo es estimular el desarrollo de habilidades como el trabajo en equipo, la creatividad, la toma de decisiones y la comunicación.

Es importante que el instructor pondere esta actividad como un entregable final, en el que cada equipo debe analizar, revisar y entregar un documento integrador (concepto y modelo de negocios).

Además, el instructor debe:

- Subrayar la importancia de la narrativa clara, precisa y concisa para la presentación.
- Reforzar que los equipos deben presentar los resultados de la actividad en un formato atractivo.

- Resaltar la necesidad de incluir una explicación detallada de la idea de negocio, los recursos y el presupuesto.
- Insistir en la redacción clara, congruente y buena ortografía para la presentación.
- Ponderar la necesidad de incluir una portada y fuentes en la presentación.
- Acentuar que la presentación debe tener entre 10 y 20 láminas.
- Valorar la importancia de la explicación del efecto heliotrópico y el proceso administrativo como parte vital de la operación de una empresa.
- Debe destacarse la necesidad de identificar los recursos y proveedores necesarios para la elaboración de un plan financiero.
- Enfatizar la necesidad de diseñar un plan de producción adecuado para la idea de negocio.

Nota: El instructor debe asegurarse de que los equipos estén motivados, comprometidos y trabajando eficazmente para lograr los objetivos de la actividad. También debe asegurarse de que los equipos estén siguiendo los términos y propuestas revisadas en los temas estudiados.

Notas para el profesor impartidor correspondientes al reto final fase I.

Es importante que el profesor tome en cuenta los siguientes puntos como énfasis a los aprendedores:

- Compartir videos actuales de ejemplos donde el proceso de pensamiento de diseño ha ayudado a impulsar el emprendimiento y la innovación.
- Preparar al aprendedor en que la innovación es un proceso estructurado al utilizar el *design thinking* y enfatizar que el tiempo dedicado al proyecto es muy importante, ya que no será posible que se realice el proyecto en un día, si no se programan para vivir todas las fases, los aprendedores podrían tener el riesgo de no cumplir adecuadamente con su proyecto.
- Se sugiere al profesor compartir el ejemplo de un modelo de negocios usando el método *canvas* como una herramienta adicional de apoyo.
- Se sugiere al profesor buscar algún machote o *template* para la implementación de la función de calidad, esto puede ayudar a estandarizar lo que entregará el aprendedor.
- Para la realización del plan administrativo lo mejor es sugerir que utilicen un diagrama de Gantt para poder mostrar las actividades, fechas, recursos, tiempos y así poder medir el progreso.
- Comentar explícitamente a los aprendedores que, una vez entregada esta fase, deben continuar avanzando en llevar el producto o servicio a la realidad, pues será necesario ya haber realizado algunas ventas para poder continuar con la siguiente fase del reto.

Semana 3

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 11 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

- Indagar en los aprendedores, ¿si alguna vez han emprendido en algún negocio?
- Hacer énfasis en la importancia de generar una estrategia de posicionamiento de marca con marcas aliadas que permitan el crecimiento acelerado.
- Cultivar una cultura de respeto ante la participación de los aprendedores.
- Invitar a compartir las diferencias entre socios estratégicos internos y externos.
- El aprendedor deberá de comprender como funcionan los 5 acuerdos comerciales que existen con México y como estos pueden afectar el entorno empresarial.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 12 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

- Detonar en el aprendedor la creatividad para desarrollar campañas publicitarias.
- Indagar entre los aprendedores si alguno de ellos es influencer o si en algún momento ha utilizado la tecnología para hacerse notar.
- Hacer énfasis en la publicidad como herramienta esencial de los negocios.
- Incitar a los aprendedores a reflexionar acerca de los diferentes elementos de la publicidad.
- Reconocer los diferentes tipos de distribución de productos.
- Comprender la diferencia entre publicidad digital y publicidad tradicional.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 13 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Este tema ayuda al aprendedor a darle importancia a las estrategias para poder negociar y generar ventas, incluyendo el desarrollo de un buen pitch. Se sugiere al profesor presentar un par de ejemplos prácticos de pitch para mostrar. Adicionalmente, el profesor puede describir algún producto o servicio para que los aprendedores generen un pitch y lo compartan con el resto del grupo. En sesión plenaria el profesor puede dar retroalimentación de cómo se puede mejorar.

Se recomienda compartir el siguiente ejemplo de pitch como una reflexión de cómo incluso un niño puede lograr una gran negociación con una buena estrategia:

TNBA. (2020, 29 de Abril). *Ejemplo de "Pitch poderoso"* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=x02iTy9bBQs>

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 14 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Uno de los elementos más importantes para poder tomar decisiones, analizar el estado de un negocio y presentarlo de una forma clara a cualquier persona es el análisis y monitoreo de los indicadores, pues lo que no se mide no se puede mejorar.

El profesor en este caso debe hacer énfasis en los retos y dificultades al no poder expresar los resultados de un negocio si no es en términos de datos. El análisis cuantitativo ayuda principalmente a que las cosas se puedan predecir. Se recomienda hablar sobre la gestión cuantitativa de datos que toma como base tener datos pasados para utilizarlos en el presente y así predecir el futuro.

- Se recomienda explicar adicionalmente algunas técnicas de análisis cuantitativo como el control estadístico de proceso, gráficas MR, Xbar, análisis de regresión, suavizamiento exponencial, promedios móviles, diagrama de caja y bigotes, etc. También se pueden recomendar algunos programas que faciliten la creación de gráficos y tableros visuales como Power BI.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 15 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

- Iniciar haciendo énfasis a la pregunta detonante ¿Cómo poder retener a nuestros clientes?
- Reflexionar con los aprendedores la importancia de retener a nuestros clientes.
- Indagar con los participantes los modelos de lealtad que se pueden diseñar.
- Ser conscientes de la importancia de la lealtad hoy en día.
- Reflexionar e indagar con los aprendedores la importancia de los procesos de posventa.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 3.

Es importante que el profesor tome en cuenta los siguientes puntos como énfasis a los aprendedores:

- Los diversos métodos para generar modelos de publicidad.
- Recordar al aprendedor los tipos de socios estratégicos y cómo se categorizan.
- Recomendar algunas herramientas gratuitas que pueden utilizar para crear gráficos y tableros visuales para presentar métricas e indicadores.
- Se puede también compartir algún machote de un tablero de indicadores generado en una herramienta simple como Excel, de manera que el aprendedor pueda ver varias alternativas.
- Adicionalmente, el profesor podría compartir algunos videos actuales sobre emprendedores o empresas que hablen sobre estrategias de ventas efectivas.

Semana 4

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 16 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

- Hacer énfasis en los colaboradores la importancia de la innovación.
- Comprender como la innovación nos permite realizar las cosas de diferente manera.
- Indagar posibles respuestas ante la pregunta de ¿por qué debo de actualizar la tecnología de mi empresa?
- Realizar una reflexión de como con algo puede generar valor al cliente.

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 17 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

- Cuestionar a los aprendedores si ¿es importante la ética en el trabajo? Y ¿en mi vida?
- Promover la ética como un valor fundamental.
- El aprendedore deberá de comprender la función de los derechos de autor.
- Hacer énfasis en los valores fundamentales.
-

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 18 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

En el caso de la responsabilidad social se debe concientizar al aprendedor en que su cartera de clientes puede incrementarse si el emprendimiento tiene prácticas o implementa procesos similares a las empresas verdes, ya que existen muchos usuarios que buscan contribuir en el cuidado del medio ambiente y las diversas áreas de la responsabilidad social.

Se recomienda hablar del distintivo de ESR (Empresa Socialmente Responsable) y sus principales ventajas para la organización:

- Las empresas financieras confían más en invertir en una empresa ESR.
- Gran parte del rendimiento de la organización se puede atribuir a su alineamiento como ESR.
- Es demostrado que a veces la decisión de la marca o producto cuando compite un negocio que tiene el distintivo y uno que no, la decisión sí se ve afectada por la responsabilidad social que tiene la empresa.
- Un gran porcentaje de los clientes se disponen a pagar más por un producto que cuida el medio ambiente y fomenta la sustentabilidad (principalmente la generación millennial).

También se puede presentar sobre empresas GPTW (Great Place To Work).

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 19 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Además de lo presentado como parte del tema, es bueno que el profesor pueda explicar adicionalmente algunas herramientas digitales que pueden ayudar a analizar el mercado y así incrementar la cartera de clientes. Por ejemplo, explicar el uso de Google Ads.

También se sugiere hablar sobre la importancia del *marketing* digital hoy en día, comentar sobre técnicas SEO o SEM que pueden incrementar el alcance del negocio de forma orgánica o bien, de publicidad pagada. Adicionalmente se puede hacer énfasis en el uso de las redes sociales con mayor tendencia y cómo ello puede influenciar positivamente al conocimiento y *branding* del negocio o producto.

Se sugiere compartir el siguiente video o alguno más actual sobre tips de crecimiento de la cartera de clientes:

- Javier Carton. (2023, 27 de febrero). *¿Cómo crecer tu cartera de clientes más rápido?* [Archivo de video].

Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=JxYMzduh28M>

Notas para el profesor impartidor, las cuales corresponden a la explicación del tema 20 (favor de considerar la realización de ejercicios prácticos durante la sesión).

Este tema es muy abierto y enfocado principalmente en ejemplos de personas exitosas en sus emprendimientos. Se sugiere al profesor que busque algún video adicional reciente sobre emprendimientos con éxito y así pueda complementar los ejemplos presentados en los temas.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 4.

Es importante que el profesor tome en cuenta los siguientes puntos como énfasis a los aprendedores:

- Apuntar al proceso de pensamiento de diseño como un elemento de importancia para poder desarrollar innovación.
- Compartir algunos sitios o información que pueda complementar la importancia de la ética y propiedad intelectual, puede ser la política de privacidad de alguna empresa pequeña.
- Mencionar algunas metodologías para implementación de mejoras adicionales al curso como Lean Manufacturing o Six Sigma, se pueden compartir algunos videos actuales que puedan expandir el conocimiento y así puedan completar mejor la actividad.
- Con respecto al ensayo es importante recordar al aprendedor cómo se realiza un ensayo y todas sus partes, ya que en algunas ocasiones se confunde con un resumen simple.

Notas para el profesor impartidor correspondientes al reto final fase II.

Es importante que el profesor tome en cuenta los siguientes puntos como énfasis a los aprendedores:

- Prevenir a los aprendedores por anticipado en revisar las especificaciones de la segunda fase para que tengan en cuenta que deben seguir avanzando inmediatamente después de terminar la fase 1.
- Se puede comentar al aprendedor sobre comenzar a revisar temas y bibliografía sobre *marketing* digital.
- Comentar explícitamente la importancia de que tomen fotografías en el proceso de comercialización y/o venta del producto o servicio al que se haya emprendido para poder evidenciar el trabajo realizado.
- Se puede motivar al aprendedor a que alguna de las alianzas estratégicas la lleve a cabo, no como algo obligatorio pero si para poder impulsar el emprendimiento. De esta manera podría mostrar resultados más efectivos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes al examen final.

Recomendar a los aprendedores que hagan notas para repasar o realizar alguna actividad como Kahoot, Menti, etc., para evaluar el nivel de comprensión de los temas.

Emprendimiento
Rúbrica de evaluación fase I

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
Investigación del proceso de pensamiento de diseño (design thinking).	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Utiliza fuentes confiables y muestra el diagrama del proceso gráfico. Describe cada una de las fases e identifica dos herramientas que pueden aplicarse en cada una de las fases.	Utiliza fuentes confiables y muestra el diagrama del proceso gráfico. Describe algunas de las fases e identifica una herramienta que puede aplicarse en cada una de las fases.	Utiliza fuentes confiables y muestra el diagrama del proceso gráfico. Describe cada una de las fases.	
Aplicación del proceso de design thinking, explicación detallada de cada fase y evidencias, así como la decisión del producto o servicio.	15 – 14 puntos	13 – 11 puntos	10 – 0 puntos	15
	Sigue de manera correcta el proceso de pensamiento de diseño, e identifica una necesidad, problemática o frustración de algún usuario o tipo de cliente.	Sigue el proceso de pensamiento de diseño de manera incompleta, e identifica una necesidad, problemática o frustración de algún usuario o tipo de cliente.	Sigue el proceso de pensamiento de diseño con errores frecuentes, e identifica una necesidad, problemática o frustración de algún usuario o tipo de cliente.	
	5 – 4 puntos	3 – 2 puntos	1 – 0 puntos	5

Preguntas de emprendimiento y justificación de sustentabilidad.	Contesta de manera correcta las preguntas y las agrega al reporte.	Contesta de manera incompleta las preguntas y las agrega al reporte.	Contesta con errores las preguntas y no las agrega al reporte.	
Modelo Canvas con sus nueve elementos.	20 – 16 puntos	15 – 8 puntos	7 – 0 puntos	20
	Documenta en un lienzo para definir la idea de negocio emprendedor y describe los nueve elementos.	Documenta en un lienzo para definir la idea de negocio emprendedor y describe cinco de los elementos.	Documenta en un lienzo para definir la idea de negocio emprendedor, pero describe menos de cinco elementos.	
Análisis de clientes potenciales.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Documenta el análisis mediante las características que debe conocer de los clientes, así como los puntos de vista respecto al producto o servicio seleccionado, valor agregado y elementos de diferenciación del producto o servicio seleccionado.	Documenta de manera incompleta el análisis mediante las características que debe conocer de los clientes, así como los puntos de vista respecto al producto o servicio seleccionado, valor agregado y elementos de diferenciación del producto o servicio seleccionado.	Documenta con errores frecuentes, el análisis mediante las características que debe conocer de los clientes, así como los puntos de vista respecto al producto o servicio seleccionado, valor agregado y elementos de diferenciación del producto o servicio seleccionado.	
Herramienta de función de calidad y la casa de calidad.	15 – 14 puntos	13 – 11 puntos	10 – 0 puntos	15
	Utiliza la herramienta de función de calidad y modela el producto o servicio en la casa de calidad, considerando sus seis elementos.	Utiliza la herramienta de función de calidad y modela el producto o servicio en la casa de calidad, considerando cuatro de los elementos.	Utiliza con errores la herramienta de función de calidad y modela el producto o servicio en la casa de calidad, considerando tres elementos o menos.	
Plan de administración del negocio.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Explica cómo implementaría los avances en el proyecto.	Explica de manera incompleta cómo implementaría los avances en el proyecto.	Explica con errores frecuentes cómo implementaría los avances en el proyecto.	
Plan financiero.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Detalla correctamente los avances del proyecto.	Detalla de manera incorrecta los avances del proyecto.	Detalla con errores los avances del proyecto.	
	5 – 4 puntos	3 – 2 puntos	1 – 0 puntos	5

Conclusión y reflexión sobre los estilos de liderazgo y recomendaciones.	Agrega una conclusión sobre la importancia de implementar un estilo de liderazgo como generador de bienestar, incluyendo las recomendaciones sobre el tipo de liderazgo más adecuado.	Agrega una conclusión sobre la importancia de implementar un estilo de liderazgo como generador de bienestar.	Agrega una conclusión con errores sobre la importancia de implementar un estilo de liderazgo como generador de bienestar.	
TOTAL				100%

Emprendimiento

Rúbrica de evaluación fase II

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
Evidencia de administración y finanzas del negocio: proyecto o producto final y el trato con el cliente; la información de ventas, las observaciones del cliente y el análisis de objetivos y mejoras.	20 – 19 puntos	18 – 17 puntos	16 – 0 puntos	20
	Muestra evidencia del plan de administración de negocio y el plan financiero, llevando a cabo el emprendimiento de manera correcta.	Muestra de manera incompleta la evidencia del plan de administración de negocio y el plan financiero, llevando a cabo el emprendimiento.	Presenta con errores frecuentes la evidencia del plan de administración de negocio y el plan financiero.	
	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10

Relaciones comerciales y socios estratégicos.	El negocio cuenta con alianzas estratégicas que puedan darle un impulso a la marca, con el fin de ayudar a tener un mejor posicionamiento.	El negocio cuenta con ciertas alianzas estratégicas que puedan darle un impulso a la marca, con el fin de ayudar a tener un mejor posicionamiento.	El negocio no cuenta con alianzas estratégicas que puedan darle un impulso a la marca.	
Estrategia de ventas.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Incluye correctamente las estrategias de ventas para incrementar la cartera de clientes.	Incluye de manera incompleta las estrategias de ventas para incrementar la cartera de clientes.	Incluye con errores frecuentes, las estrategias de ventas para incrementar la cartera de clientes.	
Investigación de conceptos de marketing digital.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Utilizando fuentes confiables de Internet, investiga los conceptos de marketing digital.	Utilizando fuentes confiables de Internet, investiga de manera incompleta los conceptos de marketing digital.	Utilizando fuentes confiables de Internet, investiga con errores los conceptos de marketing digital.	
Modelo de publicidad y plan de marketing digital.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Genera correctamente un modelo de publicidad y marketing digital para promover el producto o servicio en el modelo tradicional y digital.	Genera de manera incompleta un modelo de publicidad y marketing digital para promover el producto o servicio en el modelo tradicional y digital.	Genera con errores un modelo de publicidad y marketing digital para promover el producto o servicio en el modelo tradicional y digital.	
Propuestas de innovación y apertura al comercio internacional.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Identifica los elementos de innovación y los cambios en el producto o servicio, con miras a al comercio internacional.	Identifica algunos de los elementos de innovación y los cambios en el producto o servicio, con miras al comercio internacional.	Identifica con errores los elementos de innovación y los cambios en el producto o servicio, con miras al comercio internacional.	
Plan de responsabilidad social corporativa.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Realiza correctamente un plan de responsabilidad social corporativa.	Realiza de manera incompleta un plan de responsabilidad social corporativa.	Realiza con errores frecuentes un plan de responsabilidad social corporativa.	
	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10

Resultados esperados, recomendaciones y ensayo de apreciación crítica.	Presenta de manera correcta los resultados esperados (en términos cualitativos y cuantitativos).	Presenta de manera incompleta los resultados esperados (en términos cualitativos y cuantitativos).	Presenta con errores los resultados esperados (en términos cualitativos y cuantitativos).	
Conclusión y reflexión sobre los retos de emprendimiento en México.	10 – 9 puntos	8 – 7 puntos	6 – 0 puntos	10
	Incluye una conclusión sobre la experiencia en el proyecto.	Incluye de manera incompleta una conclusión sobre la experiencia en el proyecto.	Incluye con errores la conclusión sobre la experiencia en el proyecto.	
TOTAL				100%