PROGRAMA INSTITUCIONAL PARA EL FORTALECIMIENTO ACADÉMICO DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE.

1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO-TALLER

Programa:

Cursos para el fortalecimiento de la formación especializante selectiva de autoempleo y práctica independiente.

Módulo:

Módulo 3, para ciclos avanzados

Taller:

Curso - taller “Desarrollo de habilidades y herramientas para el espíritu emprendedor”

Elaborado por:

MSP. Gustavo Alejandro Cuevas Torres.

ESP. Brenda Noemi Lozano Figueroa.

EGG. José Luis Lepe Camarillo.

MSP. Fátima Andrea Montes López.

Nombre del profesor que lo imparte:

Dra. Norma Alicia Ruvalcaba Romero

LCP. Israel Núñez González

ESP. Brenda Noemi Lozano Figueroa

MSP. Gustavo Alejandro Cuevas Torres

MG. Rebeca Inés Velasco Sedan

MSP. Francia Licea Solano

Mtra. Gabriela Villanueva

Mtra. Rosa Aurelia Reyes

Organismos que lo imparte:

Universidad De Guadalajara

Horas presenciales:	Trabajo independiente:	Duración total del taller:	Modalidad:	
19	22	4	Optativo (X)	Obligatorio ( )

Duración del taller:

Inicio:	Fin:
Día, mes y año 26 de marzo de 2019	Día, mes y año 28 de marzo de 2019

2. presentación

Las personas que se caracterizan por tener un espíritu emprendedor suelen iniciarse en este mundo por la automotivación, la cual bajo situaciones adversas no alcanza para enfrentar los retos que esto implica, entre ellas se pueden encontrar situaciones personales e interpersonales que le condicionen al abandono del negocio, manejo de conflictos y toma de decisiones cuyo aprendizaje puede poner en peligro su situación financiera así como del proceso de autoempleo; en cuestión al modelo de negocios, este se puede ver condicionado por la falta de dominio de herramientas que gestionen necesidades, mejoren su propuesta de valor, educación financiera y potencialización de su modelo por el *networking y coworking*. Ante las necesidades básicas en relación al contexto emprendedor resulta indispensable que se capacite ante situaciones personales que lo hagan obtener y desarrollar habilidades personales, pero que también atiendan las necesidades de su proyecto y cuyo empleo de las herramientas le permitan aventurarse con una mayor probabilidad de éxito.

El Departamento de Enfermería para la Atención, Desarrollo y Preservación de la Salud Comunitaria a través de la Academia de Enfermería Empresarial busca atender las necesidades que tienen los emprendedores de Enfermería, así como de aquellos que buscan por diferentes medios el emprender un negocio en el área de la salud (preferentemente) o ante cualquier área. Este curso taller se desarrolla en dos ejes principales, uno en relación al fortalecimiento de las habilidades del emprendedor y paralelamente en otro eje enfocado al desarrollo y aplicación de herramientas para la mejora en la probabilidad de éxito del modelo de negocio, esto en un ambiente de cohesión académica y emprendedora para sentar las bases de la cultura de autoempleo en la comunidad universitaria de Ciencias de la Salud.

3. OBJETIVOS

Al finalizar el curso taller los asistentes serán capaces de:

- Identificar las principales adversidades que se tienen en el proceso de emprendimiento, para la implementación de estrategias y conductas que le permitan afrontarlas.
- Evaluar la situación financiera personal actual, para la mejora en la organización del perfil de consumo y balance financiero inteligente.
- Analizar la importancia del ahorro e inversión, para la evaluación y manejo del capital financiero a invertir con base en el tiempo, rentabilidad, riesgo y liquidez
- Discernir el origen y tipo de conflicto, para la toma de decisiones asertivas que contemplen los efectos o situación a corto y mediano plazo.
- Auto descubrir el talento emprendedor, para la implementación en sus ideas de negocios e interacción con otros
- Identificar las necesidades de los servicios de Salud (Enfermería) en la población, para la determinación de la idea de negocio a desarrollar
- Precisar la o las propuestas de valor de su idea de negocio, para la cobertura de necesidades y/o experiencias cuya originalidad lo mantenga en las oportunidades de mercado.
- Identificar/Aplicar el balance general, flujo de caja, costes, márgenes de ganancia, capitalización y pasivos fiscales, para la supervivencia empresarial.
- Crear redes de trabajo emprendedor, para la generación de oportunidades o *feedback* para la idea de negocio o proyecto.
- Apreciar las ventajas y beneficios del coworking, para la búsqueda de espacios que impulsen su idea de negocios a bajo costo.

4. ESTRUCTURA E IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA

Tema / ponente	Actividad	Tiempo estimado		Producto
		Presencial	Independiente	
Resiliencia, el secreto del emprendedor Dra. Norma Alicia Ruvalcaba Romero.	Explora la capacidad que los emprendedores deben desarrollar para afrontar las adversidades, que le permitan mantener y cumplir con las metas planteadas frente a los desafíos.	2	2	Documento en Word en el que por medio de la figura de un árbol se identifiquen en las raíces las Fortalezas personales, en el tronco las acciones que me hacen sentir orgullosos de mí mismo, y en las ramas las vivencias difíciles ante el emprendimiento y estrategias de afrontamiento.
Inteligencia financiera, manejo de los recursos personales LCP. Israel Núñez González	*Evalúa la situación financiera en la que se encuentra, por medio de un balance financiero. *Identifica el perfil de consumo y prioridades personales. *Mejora su perfil de consumo, prioridades y balance financiero	3	2	Documento de Word con tabla que describa el ingreso mensual, perfil de consumo priorizado y el balance financiero reordenado.
Gestión de oportunidades, el panorama de los negocios en salud. ESP. Brenda Noemi Lozano Figueroa	*Explora las necesidades del mercado en materia de servicios de Salud (Enfermería). *Identifica una opción de oferta de servicios de Enfermería a la población. *Determina la práctica independiente a desarrollar	2	3	Documento de Word que contenga la descripción de su práctica independiente a desarrollar (ficha básica).
Gestión de la propuesta de valor, ¿Qué hago con mi idea de negocio?	*Identifica la propuesta de valor de su idea de negocio. *Gestiona y precisa la propuesta de valor de la práctica independiente a emprender.	2*	3	Lienzo *early adopters & propuesta de valor* de acuerdo a su propuesta en la práctica independiente.

MSP. Gustavo Alejandro Cuevas Torres				
Ahorros o inversión, ¿Qué hace crecer más tu dinero? MG. Rebeca Inés Velasco Sedan	Analiza la importancia, beneficios y diferencias que existen en los ahorros económicos y la inversión con un especial enfoque al riesgo y liquidez.	2	3	Estudio de caso sobre ahorro e inversión, en el que se identifique el riesgo y liquidez como parte de la inversión
Finanzas básicas para emprendedores, en búsqueda de la educación financiera empresarial LCP. Israel Núñez González	Identifica las herramientas contables básicas y elementales para el emprendedor que le permita identificar el balance general, flujo de caja, costes, margen de ganancia, capitalización, pasivos fiscales	2*	3	Ejercicio práctico real o ficticio en el que se empleen las herramientas, según los avances de emprendimiento
Toma de decisiones asertivas y manejo de conflictos MSP. Francia Licea Solano.	Identifica los orígenes base de los conflictos y tipos en el proceso de emprendimiento para la toma de decisiones y consecuencias a corto, mediano y largo plazo.	2	2	Estudio de caso en el que se exprese de manera clara el conflicto, origen y la toma de decisiones y repercusiones a corto plazo
Networking, buscando aliados Mtra. Gabriela Villanueva	Expone la importancia de las redes para el emprendimiento y fomenta la creación de las mismas, así como su retroalimentación.	1	1	Documento en Word donde exponga la red de apoyo que favorezca la idea o implementación de la idea de negocios, fotografías del cartel
Beneficios del Coworking, disminuyendo costos que impulsan ideas. Mtra. Gabriela Villanueva	Identifica la importancia de los centros de trabajo en conjunto (coworking), explora las ventajas y beneficios en la implementación del modelo de negocio	1	1	Cuadro de doble entrada donde identifique espacios y características para el coworking, con al menos 4 propuestas.

Anatomía del emprendedor, ¿puedo ser yo un emprendedor? Mtra. Rosa Aurelia Reyes	Explora las partes anatómicas del emprendedor que favorezca y motive a los emprendedores	2	2	Auto describe las cualidades anatómicas que tiene como un agente emprendedor

5. ACREDITACIÓN

1. Asistir y participar en el 80% de actividades programadas, evidenciado en las listas de asistencia
2. Subir a plataforma Classroom en los espacios los productos correspondientes a cada actividad, bajo las condiciones de tiempo, fondo y forma correspondiente

6. **BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

1. Berman, K. & Knight, J. (2006). *Inteligencia financiera, una guía para que el gerente sepa interpretar los números.* Obtenido de*:* *http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Finanzas/[PD]%20Libros%20-%20Inteligencia%20financiera.pdf*
2. Kiyosaki, R. (2008). *Incrementa tu IQ financiero, sé más hábil con tu dinero.* Estados Unidos: Punto de lectura.
3. Innokabi. (s.f.) *Lienzo de propuesta de valor.* Obtenido de: https://innokabi.com/lienzo-de-propuesta-de-valor-descubre-que-quieren-tus-clientes/
4. Franco, M. (2012). *El pensamiento estratégico de los gerentes basados en la filosofía de los institutos autónomos del sector público. International Journal of Good Conscience, 46-58.*
5. Carretto, M. & Vaz, F. (2013). *The Business Model Canvas.* Uruguay. Obtenido de: *http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/04/BMC_2015.pdf*
6. Faltan por completar